

Il wealth planning che cresce grazie ai trust di longevità, “Dopo di Noi” e San Marino

di Fabrizio Guidoni

Dai trust di longevità ai trust “Dopo di Noi”, passando per i nuovi trust immobiliari: Matteo Pettinari, founder di In Media Trust, spiega come stanno cambiando le esigenze del wealth planning in Italia mentre la sua società supera i 500 milioni di masse amministrate e rafforza il presidio sulla solida normativa sammarinese

Il trust sta vivendo una nuova fase di sviluppo nel mondo del wealth planning italiano. A guidarla non sono più soltanto esigenze successorie o di protezione patrimoniale tradizionale, ma temi sempre più concreti legati alla longevità, alla fragilità familiare e alla gestione di grandi patrimoni immobiliari. È in questo contesto che si inserisce la crescita di In Media Trust, tra le principali trustee company indipendenti italiane, che nel 2025 ha superato i 500 milioni di euro di masse amministrate, con ricavi consolidati pari a 2 milioni di euro.

Matteo Pettinari, fondatore del gruppo, osserva come il mercato stia vivendo una fase di forte evoluzione. La domanda di trust, spiega, si sta progressivamente spostando verso strumenti costruiti attorno ai bisogni reali delle famiglie imprenditoriali e degli HNWI, sempre più orientati verso soluzioni di continuità e governance di lungo periodo.

La crescita dei trust di longevità

Tra le aree più dinamiche emergono i cosiddetti trust di longevità o “trust di senilità”. Strutture attraverso cui il disponente conferisce beni e patrimoni in trust a favore di sé stesso in previsione di un possibile decadimento cognitivo o di una futura situazione di fragilità. Secondo Pettinari, il fenomeno nasce da un cambiamento sociale profondo: l’indebolimento delle reti familiari tradizionali. “Prima esisteva la rete del cortile”, osserva, mentre oggi molte persone anziane si

trovano senza una struttura familiare adeguata in grado di accompagnarle nella gestione del patrimonio e delle decisioni personali.

In questo scenario il trust diventa uno strumento di pianificazione preventiva, capace di garantire continuità e tutela senza ricorrere a procedure giudiziarie più invasive. Anche alcune evoluzioni normative e fiscali hanno favorito questa crescita. Pettinari sottolinea come in passato il conferimento di immobili in trust fosse spesso frenato da una tassazione elevata e da resistenze operative da parte del sistema bancario. Oggi il quadro appare più maturo e maggiormente compatibile con le esigenze della clientela wealth.

Il ruolo dei trust “Dopo di Noi”

Accanto ai trust di longevità cresce anche il segmento legato alla disabilità e alla fragilità familiare. È il mondo dei trust “Dopo di Noi”, costruiti per garantire protezione e continuità gestionale a figli fragili o disabili anche dopo la scomparsa dei genitori.

Pettinari evidenzia come questi strumenti stiano assumendo una rilevanza sempre maggiore anche grazie alla collaborazione con enti del Terzo Settore e fondazioni specializzate. In questo ambito il trust non viene più percepito come un semplice strumento tecnico, ma come una struttura centrale di organizzazione patrimoniale e sociale, capace di assicurare destinazione chiara delle risorse e continuità assistenziale nel tempo. ▶

Matteo Pettinari
In Media Trust



▷ **Il nuovo fronte dei trust immobiliari**

Un altro ambito in forte evoluzione riguarda i trust immobiliari. Secondo Pettinari, soprattutto nelle grandi città italiane esiste una fascia crescente di anziani con patrimoni immobiliari molto rilevanti ma difficilmente monetizzabili senza rinunciare alla propria rete territoriale e relazionale.

La vendita della casa, infatti, comporta spesso anche l'abbandono di legami familiari, abitudini e contesto sociale. Da qui nasce l'interesse verso trust di scopo e trust immobiliari che consentano di valorizzare il patrimonio senza necessariamente alienarlo.

Il tema si intreccia anche con le più recenti evoluzioni dei trust commerciali e di impresa, che rappresentano uno dei nuovi fronti di sviluppo del settore. Non più soltanto strumenti di protezione, ma anche soggetti operativi in grado di gestire attività economiche e patrimoni in una logica di continuità.

La leva strategica della normativa sammarinese

Una parte importante dello sviluppo del gruppo passa anche dalla Repubblica di San Marino attraverso Crossbow Trustee, tra le principali trustee company indipendenti sammarinesi controllate da In Media Trust.

Pettinari spiega che la scelta della normativa sammarinese nasce dalla necessità di offrire ai clienti un quadro normativo chiaro e tra-

sparente. L'Italia, infatti, non dispone ancora di una legge organica sul trust, mentre San Marino ha sviluppato una normativa specifica già dal 2005, aggiornata successivamente nel 2010, costruita attorno alle esigenze delle famiglie e della pianificazione patrimoniale. Un altro elemento distintivo riguarda la trasparenza del sistema. I trust sammarinesi sono registrati presso la Banca Centrale e dispongono di una forma di visura assimilabile a quella societaria, in un contesto che Pettinari descrive come opposto all'idea di opacità spesso associata impropriamente a questi strumenti.

La normativa sammarinese rappresenta inoltre, secondo il fondatore di In Media Trust, uno dei pochi sistemi pienamente compatibili con il quadro italiano anche sotto il profilo fiscale. Un elemento che rende San Marino

particolarmente interessante per HNWI italiani residenti all'estero o per patrimoni distribuiti su più giurisdizioni, riducendo i rischi di doppia tassazione e offrendo maggiore certezza applicativa.

Governance e rafforzamento manageriale

A conferma della fase di crescita, il gruppo ha annunciato anche l'ingresso di Federico Orlandi nel consiglio di amministrazione come consigliere indipendente. Orlandi porta in In Media Trust un'esperienza maturata nei gruppi Mediobanca e UBS, oltre che nel settore della revisione e della consulenza aziendale. Nel nuovo ruolo contribuirà al rafforzamento dei presidi organizzativi e metterà a disposizione competenze specialistiche nell'ambito della pianificazione patrimoniale e del wealth management.