

L'ANALISI

Eredità in beneficenza lo scoglio della "legittima" blocca l'esempio americano

NON SAREBBE POSSIBILE DA NOI SEGUIRE L'ESEMPIO DI GATES, BUFFETT, ZUCKERBERG E ALTRI SUPERMILIARDARI CHE HANNO RISERVATO A OPERE BENEFICHE IL 99% DEI RISPETTIVI PATRIMONI IN PARTE IN VITA E IN PARTE DOPO LA MORTE, PERCHÉ, SULLA SCORTA DEI CODICI NAPOLEONICI, SI DIFENDE INNANZITUTTO L'INTERESSE DEI FAMILIARI E DEI CONGIUNTI

Eugenio Occorsio

La lezione di umanità viene dalla terra del capitalismo più cinico, l'America profonda che magari domani voterà Trump. Non senza sincerità: «Mi piace fare soldi, ma darli in beneficenza viene subito dopo», scrive sul sito *GivingPledge* il rude petroliere texano T. Boone Pickens. E specifica: «Ho dato finora 800 milioni di dollari, fra poco arriverò al miliardo, e praticamente tutte le mie sostanze seguiranno la stessa strada alla mia morte. Non credo nella ricchezza ereditata, fa più male che bene». Larry Ellison, l'ultraconservatore Ceo di Oracle scrive dal canto suo: «Ho messo tutte le mie fortune in un trust che convoglierà in opere di bene il 95% del mio patrimonio (48,6 miliardi di dollari, sesto al mondo nella classifica *Forbes* 2016, ndr)». E Paul Allen, cofondatore di Microsoft (29 miliardi di fortuna personale) aggiunge: «Il nostro valore non è definito in dollari ma dalla nostra capacità di servire l'umanità». Segue la disposizione di elargire il 99% del suo patrimonio, parte in vita e parte *post mortem*, in opere di bene. Identico *pledge* e stessa quota del 99% vengono da buona parte della *top twenty* dei più ricchi del mondo: Bill Gates, Warren Buffett, Michael Bloomberg, Mark Zuckerberg, e così via. Non ci sono figli che tengano, né prime né seconde né terze mogli. O meglio, ci sono, però dovranno accontentarsi delle briciole che peraltro, nel caso per esempio dell'1% di Zuckerberg, sono pari a 450 milioni di dollari.

Comunque la si voglia giudicare, questa procedura non sarebbe possibile in Italia. «La legge sancisce che se una persona fisica attribuisce l'intero proprio patrimonio, o una gran parte di esso, a una fondazione e poi muore lasciando coniuge e figli o altri discendenti - spiega il notaio Angelo Busani - costoro per conseguire la "legittima" hanno diritto alla riduzione degli apporti che il fondatore ha disposto a favore della fondazione». La legittima, cioè le quote spettanti a coniuge e figli, riduce fino a un quarto la disponibilità sul patrimonio del defunto, qualsiasi testamento avesse fatto. Per questo il mestiere del *family officer*, figura creata in America dai Rockefeller alla fine del XIX secolo e solo ora diffusasi anche da noi, chiamiamola un'estensione del *private banker*, è difficile in Italia. E le varie figure di *family officer*, siano esse delle società appositamente costituite, le emanazioni delle *private bank* o dei professionisti individuali che hanno a cuore esclusivamente gli interessi di un personaggio o di una famiglia, si muovono comunque su un terreno scivoloso e pieno di insidie. «Finché restiamo sulla gestione di un patrimo-

nio, tutto si svolge su un terreno di regolarità, più difficile quando si tratta di disporre la successione e soprattutto la continuità nella gestione dell'impresa», spiega Paolo Damiani, *private banker* di Banca Generali dopo una lunga esperienza in Ubs, Mps, Meliorbanca. «Uno dei problemi è che in Italia sono vietati i patti successori, che prevedono che a un certo punto l'anziano patriarca si sieda davanti a un notaio con tutti gli eredi e disponga la distribuzione degli asset *post-mortem*. Gli eredi non perdono il diritto di impugnare in tribunale donazioni o altre presunte anomalie per vedersi attribuita la propria quota di "legittima"». Ma di solito consiglia di fare testamento? «Assolutamente sì, per avere un documento redatto con il supporto del notaio che raccolga le volontà del "disponente". Non va dimenticato che il regime fiscale sulle successioni è particolarmente favorevole in Italia visto che superata la franchigia di un milione per erede (con quattro figli si hanno 4 milioni di franchigia, ndr), la tassazione non supera il 4% per figli e coniuge. In Europa si arriva al 20%».

«L'unica eccezione al divieto dei patti successori è il cosiddetto patto di famiglia, riservato agli imprenditori, con cui il capo azienda trasferisce l'azienda al figlio che ritiene più capace», puntualizza Cesare Vento che ha recentemente avviato la "practice" wealth and trust presso lo studio legale Gianni Origoni. «È una riforma del 2006 nata per favorire la trasmissione generazionale delle imprese di famiglia. L'istituto non ha però trovato grande applicazione nella prassi, forse perché richiede il consenso del disponente e di tutti i suoi eredi legittimi: non può cioè essere deciso dal solo patriarca». Le ragioni della difesa della legittima, aggiunge Vento, sono storiche: «Dopo la rivoluzione francese, per evitare la manomorta, cioè l'accentramento nella sola persona del primogenito di una famiglia nobile con vasti latifondi della proprietà, che si tramandava di primogenito in primogenito, Napoleone introdusse l'obbligo per legge che alla morte la proprietà dovesse dividersi in quote uguali tra i figli, in modo che con il passare delle generazioni la proprietà si frazionasse sempre di più. Questa normativa è stata ripresa nei codici di derivazione napoleonica degli ordinamenti di civil law, come il nostro». Invece, per antagonismo l'esigenza di una simile norma non era sentita negli Stati Uniti dove, come diceva con ironia il grande John Kenneth Galbraith, che dei Kennedy fu "family officer ombra" e di JFK capo economista alla Casa Bianca, «per definizione, non ci sono mai stati nobili latifondisti, solo grandi ricchi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





I tre uomini più ricchi del mondo: **Bill Gates** (1); **Warren Buffett** (2); **Mark Zuckerberg** (3): tutti e tre hanno disposto la cessione in beneficenza del 99% dei loro averi, prima o dopo la morte