

IL TRUST O FONDO FIDUCIARIO: PIANIFICARE OGGI, PROTEGGERE DOMANI

scritto da Mariza Cibelle Dardi | 29 Settembre 2025



Una clientela crescentemente esigente e consapevole richiede oggi soluzioni strutturate ad hoc per proteggere, amministrare e trasferire efficacemente il proprio patrimonio. Per questo può essere utile uno sguardo al mondo anglosassone, in cui si usa il “trust fund” da decenni.

La consulenza finanziaria italiana attraversa un periodo di profonda innovazione, caratterizzato dall'emergere di strumenti sempre più raffinati e personalizzati. In questo scenario, il *living trust*, o *fondo fiduciario vivente*, si rivela particolarmente utile per imprese, professionisti, professioniste e famiglie che detengono capitali ingenti. La peculiarità di questo fondo risiede nella sua costituzione, che avviene mentre il/la disponente è ancora in vita, garantendo così una gestione immediata e su misura dei beni che vi vengono conferiti.

Nel contesto giuridico italiano, però, il *trust* non è una figura giuridica autonoma e tipizzata, ma è uno strumento di origine anglosassone. Non essendoci una legge interna che lo disciplini, la sua validità e il riconoscimento dei suoi effetti in Italia sono garantiti dalla ratifica della **Convenzione dell'Aia del 1985 (Legge n. 364/1989)**. La caratteristica distintiva del *living trust* risiede nella sua **operatività immediata**: costituito durante la vita del/della disponente, consente una gestione attiva e personalizzata dei beni conferiti fin dal momento della sua istituzione.



Photo: generata con Google AI Studio

Questa peculiarità lo differenzia nettamente da altri strumenti patrimoniali, garantendo **flessibilità operativa e controllo diretto** nella fase di implementazione della strategia patrimoniale. Questo approccio risponde alle moderne esigenze di pianificazione, dove la tempestività e la personalizzazione rappresentano elementi cruciali per una **tutela patrimoniale efficace**.

Come funziona un trust

Prendiamo l'esempio di Anna, cinquantacinque anni, proprietaria di una casa e di alcuni risparmi. La sua preoccupazione principale è assicurare una gestione adeguata di questi beni per la figlia minorenni Giulia, qualora dovesse mancare inaspettatamente. Per rispondere a questa esigenza di tutela familiare, Anna decide di rivolgersi a un notaio per la costituzione di un fondo fiduciario.

Anna trasferisce casa e risparmi a un fondo fiduciario, con un *trustee* (persona di fiducia o società) che amministrerà i beni per Giulia (beneficiaria) secondo istruzioni precise. I fondi serviranno al mantenimento e istruzione di Giulia, che potrà vivere nella casa di famiglia fino a 25 anni, quando riceverà i beni rimanenti. Il **fondo protegge il capitale da imprevisti e creditori**, garantendo a Giulia i beni secondo un piano definito, con il *trustee* che agisce esclusivamente nel suo interesse.

Sebbene il *trust* rappresenti uno strumento efficace per la segregazione e la protezione patrimoniale, **la sua tutela non è assoluta**. Può essere impugnato in casi di frode ai creditori, simulazione o violazione di norme imperative, come previsto dalla giurisprudenza italiana (ad esempio, sentenze della Cassazione). Pertanto, per massimizzare l'efficacia, è **essenziale una costituzione corretta e una verifica con figure professionali qualificate**, evitando strutture che possano essere contestate legalmente.

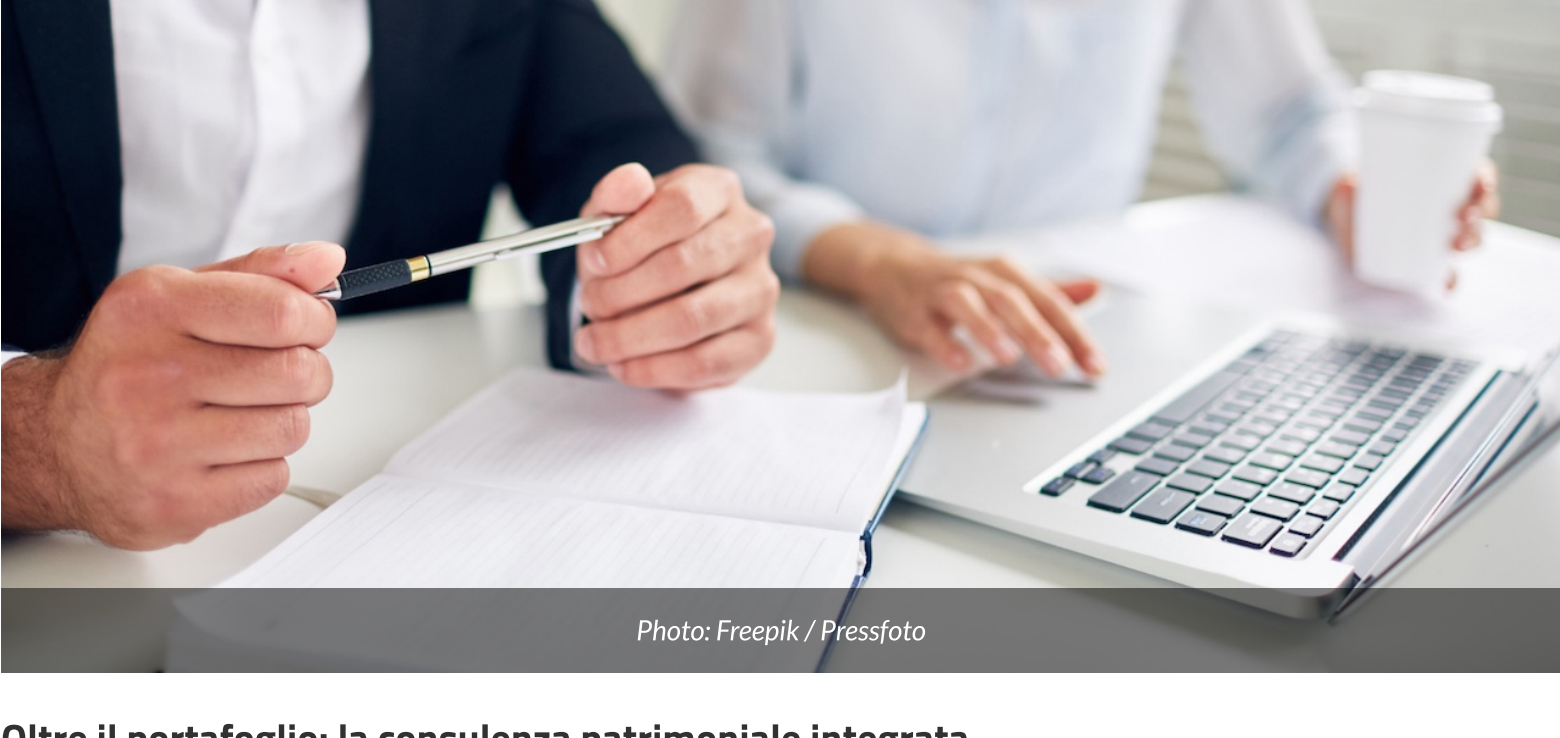


Photo: Freepik / Pressfoto

Oltre il portafoglio: la consulenza patrimoniale integrata

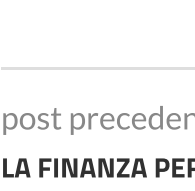
Per chi si occupa di consulenza finanziaria, il *trust* si presenta come una naturale evoluzione nella gestione patrimoniale. Mentre l'approccio tradizionale si concentra sulla crescita degli investimenti, il trust introduce nuove opportunità in termini di **protezione e pianificazione successoria**. Queste soluzioni sono sempre più richieste da **clienti con capitali superiori a 500mila euro**, incluse le persone che hanno un'impresa, liberi professionisti e famiglie con strutture complesse.

Sviluppare un fondo fiduciario significa **analizzare in profondità obiettivi familiari, dinamiche patrimoniali e visioni future**. La figura di “semplice” gestore di portafoglio a consulente di famiglia, elevando sostanzialmente il livello della relazione professionale. Tale approccio richiede una comprensione completa delle esigenze dei clienti, dalla gestione degli asset alla pianificazione successoria, trasformando **chi si occupa della consulenza in punto di riferimento strategico per l'intero patrimonio familiare**.

Photo cover: Pexels / Kampus Production

FONDO FIDUCIARIO LIVING TRUST PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE TRUST

0 commenti | 🔖 ❤️ 📧 📱 📺 📖 📧



MARIZA CIBELLE DARDI

Autrice specializzata in temi economici e sociali. Nei suoi articoli esplora fenomeni legati all'economia, alla cultura, ai cambiamenti urbani e alle tendenze che influenzano la società contemporanea.



INVESTIRE TRA PROTEZIONE E COMPLESSITÀ: LA SFIDA DEI...

22 Settembre 2025



CONTO COINTESTATO: CRESCE L'OFFERTA ONLINE, MA ATTENZIONE

Al...

15 Settembre 2025



ITALIANI SEMPRE PIÙ CASHLESS: CRESCONO I PAGAMENTI DIGITALI

8 Settembre 2025

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

1 2 3 4

LASCIA UN COMMENTO

Il tuo commento

Nome* Email* Sito web

☐ Salva il mio nome, l'e-mail e il sito web in questo browser per la prossima volta che commenterò.

INVIA

CERCA SUL SITO

Scrivi e premi invio...



ARTICOLI RECENTI

Il trust o fondo fiduciario: pianificare oggi, proteggere domani

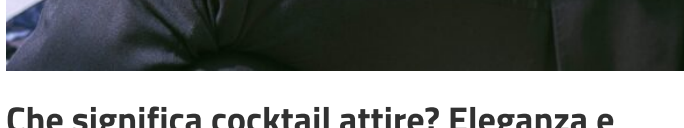
La finanza personale non è solo per esperti

Investire tra protezione e complessità: la sfida dei titoli strutturati

Conto cointestato: cresce l'offerta online, ma attenzione ai costi

Roberta Albanese: «La consapevolezza è la bussola che guida ogni scelta economica»

ARTICOLI PIÙ LETTI



Che significa cocktail attire? Eleganza e stile per gli eventi della Finanza

10 Luglio 2024

2 Daniele Savioli: «I rendimenti asimmetrici combinano profitto e protezione»
28 Giugno 2024

3 Mahena Mariani: «La coerenza è la base del rapporto con i clienti»
19 Luglio 2024

4 Financial Influencer, anche in Italia è un fenomeno da tenere d'occhio
31 Gennaio 2024

5 Paola Angioni: «Leadership, gestione del team e visione strategica sono fondamentali»
12 Luglio 2024

CATEGORIE

- > Consigli di stile (26)
- > Editoriali (2)
- > Educazione finanziaria (82)
- > News & Eventi (4)
- > Storie (131)

TAG PIÙ RECENTI

- ABBIGLIAMENTO
- BANCA
- BUSINESS
- CLIENTE
- CLIENTI
- COMUNICAZIONE
- CONSULENTE
- CONSULENTE FINANZIARIA
- CONSULENTE FINANZIARIO
- CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE
- CONSULENTI FINANZIARI
- CONSULENZA
- CONSULENZA FINANZIARIA
- DONNE
- EDUCAZIONE FINANZIARIA
- EMPATIA
- EVENTI
- FIDUCIA
- FINANZA
- FINANZA COMPORTAMENTALE
- FINANZA PERSONALE
- FORMAZIONE
- GESTIONE PATRIMONIALE
- GIOVANI
- IMMAGINE
- INFLAZIONE
- INTELLIGENZA ARTIFICIALE
- INTERESSE COMPOSTO
- INVESTIMENTI
- INVESTIMENTO
- LAVORO
- LEADERSHIP
- LIBRO
- LOOK
- MODA
- MONDO FINANZIARIO
- PATRIMONIO
- PERSONAL BRANDING
- PIANIFICAZIONE
- PIANIFICAZIONE FINANZIARIA
- PRIVATE BANKER
- RISPARMIO
- SOLDI
- STILE
- STYLE FINANCE