

OSSERVATORIO
PRIVATE WEALTH
di Morri Rossetti & Franzosi

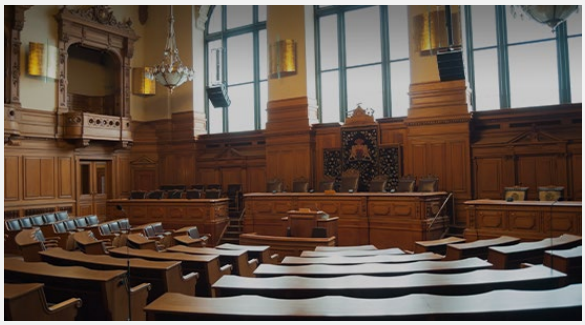
Monthly Roundup

Ottobre 2026

Ottobre 2026

I principali aggiornamenti in materia di Private Wealth dello scorso mese.

Trust e liquidazione controllata: i limiti della tutela concorsuale dei beneficiari e la responsabilità del *trustee*



Con il decreto del 28 gennaio 2026, il Tribunale di Modena esclude che il beneficiario di un trust possa ottenere, attraverso la liquidazione controllata del trustee, il soddisfacimento del credito originariamente vantato nei confronti del disponente. Distinguendo tra beneficiari contingent e vested, il Tribunale individua nella definitiva esigibilità della pretesa verso il trustee il parametro per valutarne l'eventuale insolvenza e chiarisce che l'incapienza del fondo rispetto ai debiti originari non prova, di per sé, il sovraindebitamento del trustee.

Il caso

La controversia trae origine da un trust autodichiarato, per beneficiari e assoggettato alla *Jersey Law*, costituito l'11 marzo 2005 dal disponente, socio accomandatario di una società in liquidazione (la "**Società**"), a beneficio dei creditori di quest'ultima. Il trust mirava a favorire una liquidazione armonica della Società, prevenendo l'avvio di azioni giudiziarie e procedure concorsuali.

L'atto istitutivo prevedeva due fasi: (i) una prima fase "statica", fino al 31 dicembre 2008 (la "**Data di Liquidazione**"), nella quale i creditori rivestivano la posizione di beneficiari potenziali e il *trustee* aveva il compito di custodire e preservare i beni, con divieto di alienarli; e (ii) una seconda fase "dinamica", dal giorno successivo alla Data di Liquidazione, nella quale i beneficiari potenziali assumevano la posizione di beneficiari del trust in misura corrispondente al proprio credito verso la Società, con conseguente liquidazione del patrimonio e distribuzione del ricavato.

Chiunque fra i creditori avesse esercitato azioni giudiziarie o extragiudiziarie nei confronti della Società, del liquidatore, degli amministratori o dei soci accomandatari avrebbe perso la posizione di beneficiario. La Società non pagava i propri creditori e veniva assoggettata a fallimento nel 2014, procedura chiusasi il 16 gennaio 2025.

Nel gennaio 2024 il *trustee* subentrato liquidava i beni del Trust, ricavandone complessivamente euro 282.307,00. A fronte di un indebitamento complessivo quantificato in euro 1.585.819,52 dal *trustee* (ed in euro 1.943.635,39 dal ricorrente), e di ventidue creditori insoddisfatti per pretese superiori a euro 1,5 milioni, il *trustee* predisponeva e inoltrava, in data 2 aprile 2025, un progetto di ripartizione fondato su un criterio proporzionale.

Uno dei beneficiari contestava la quantificazione del proprio credito nonché il mancato riconoscimento del privilegio ex art. 2751-bis, comma 1, n. 2, c.c., assumendo che il trust versasse in stato di insolvenza e sovraindebitamento ai sensi dell'art. 2, comma 1, lett. c), del Codice della crisi d'impresa e

dell'insolvenza. Chiedeva, pertanto, l'apertura della liquidazione controllata del trust o, in alternativa, del *trustee* affinché un soggetto terzo riesaminasse crediti, prelazioni e criteri di distribuzione.

Il *trustee* si opponeva, eccependo *inter alia* l'impossibilità di aprire la procedura di liquidazione controllata nei confronti del *trustee* per obbligazioni non contratte personalmente da quest'ultimo nonché l'inconfigurabilità di un proprio sovraindebitamento; rilevava, inoltre, che la validità e l'efficacia del trust erano già state accertate da due pronunce passate in giudicato.

Il Tribunale concentrava quindi l'esame sulla natura della pretesa del beneficiario e sulla distinzione tra il credito originario verso la Società e il diritto maturato nei confronti del *trustee*.

La pronuncia

Il Tribunale riconosce anzitutto l'interesse ad agire del beneficiario, nonostante la già avvenuta liquidazione del patrimonio in trust, poiché permane l'esigenza di un accertamento indipendente sull'ammontare del credito e sui criteri di riparto.

Esclusa la legittimazione passiva del trust, privo di soggettività giuridica secondo giurisprudenza consolidata, unico legittimato passivo è il *trustee*. I giudici distinguono quindi tra beneficiari *contingent*, titolari di una mera aspettativa alla liquidazione dei beni e alla distribuzione del ricavato, e beneficiari *vested*, la cui pretesa verso il *trustee* è ormai determinata ed esigibile: posizione che, nel caso di specie, si era consolidata con il progetto di ripartizione del 2 aprile 2025.

Il beneficiario può, tuttavia, agire contro il *trustee* soltanto per la prestazione dovuta in base al programma del trust, e non per l'integrale soddisfacimento del credito originariamente vantato verso la Società o il disponente.

L'incapienza del fondo rispetto ai debiti originari non dimostra, di per sé, l'insolvenza del *trustee*, il cui eventuale sovraindebitamento va verificato solo in relazione alle obbligazioni che gravano personalmente su di lui.

Poiché nel caso esaminato il *trustee* si era dichiarato pronto a onorare integralmente la pretesa del beneficiario *vested*, mancava ogni presupposto per l'apertura della procedura concorsuale: le contestazioni su quantificazione e prelazioni dovevano essere proposte davanti al giudice ordinario.

Il Tribunale precisa, infine, che gli eventuali pregiudizi arrecati ai creditori attraverso la costituzione o il funzionamento del trust non possono essere rimossi mediante la liquidazione controllata del *trustee* in assenza dei relativi presupposti, dovendosi piuttosto ricorrere ai rimedi specificamente destinati a neutralizzare gli effetti della segregazione patrimoniale: l'azione di nullità dell'atto istitutivo, l'azione revocatoria ordinaria dell'atto di dotazione del trust fund e, ove ne ricorrano le condizioni, la cessazione anticipata del trust in applicazione della regola *Saunders v Vautier*.

La regola, elaborata dalla giurisprudenza inglese con il precedente Saunders v Vautier del 1841 e oggi codificata all'art. 43, par. 3, della Jersey Law, consente ai beneficiari - purché tutti esistenti, individuati, maggiorenni, capaci e unanimi - di porre fine anticipatamente al trust ed esigere dal *trustee* la consegna dei beni segregati, in deroga alle previsioni dell'atto istitutivo e alla volontà originaria del disponente.

Si tratta, in sostanza, di uno strumento di autotutela collettiva: quando tutti i beneficiari condividano un interesse economico ormai

determinato, il programma segregativo perde la propria ragion d'essere e il trust può essere sciolto, con consegna dei beni direttamente ai beneficiari e senza attendere la liquidazione gestita dal *trustee*.

Nel caso di specie, tuttavia, l'applicazione della regola era preclusa dal giudicato formatosi con la sentenza del Tribunale di Modena 26 aprile 2023, n. 690, che aveva escluso la coincidenza tra la platea dei beneficiari del trust e quella dei creditori ammessi al passivo del fallimento della Società, negando così il presupposto soggettivo della regola. Il *trustee* resta pertanto tenuto a proseguire la liquidazione secondo l'atto istitutivo e il ricorso è stato rigettato.

Conclusioni

Il decreto offre un'importante precisazione sui rapporti tra trust e tutela concorsuale: l'incapienza del fondo non coincide con l'insolvenza del *trustee*. A rilevare è, piuttosto, la posizione concretamente maturata dal beneficiario nei suoi confronti e l'esigibilità della relativa pretesa.

La tutela del beneficiario passa, quindi, dalla corretta individuazione del rapporto giuridico dedotto: il credito originariamente vantato nei confronti del disponente non può essere automaticamente trasferito sul *trustee*, né la liquidazione controllata può essere utilizzata per rimediare alla mera insufficienza dei beni segregati.

La pronuncia richiama così la necessità di distinguere soggetti, obbligazioni e rimedi: la segregazione patrimoniale propria del trust non sottrae il beneficiario alla tutela dell'ordinamento, ma impone di individuare, di volta in volta, la pretesa effettivamente azionabile e lo strumento idoneo a farla valere.

TFM e polizze *"Key Man"*: proteggere il patrimonio significa anche proteggere ciò che lo genera



La protezione del patrimonio imprenditoriale non riguarda soltanto i beni già accumulati, ma anche la capacità dell'impresa di continuare a generare valore. La sentenza della Corte di Giustizia Tributaria di secondo grado di Trento del 27 luglio 2026 offre l'occasione per riflettere su due strumenti differenti, TFM e polizze "Key Man", e su un principio comune: una pianificazione patrimoniale efficace deve partire dal rischio da governare e assicurare coerenza tra obiettivo perseguito, strumento scelto e sua concreta attuazione.

Non è la veste formale a definire le polizze *"Key Man"* ma l'obiettivo perseguito

La controversia nasce da un accertamento con cui l'Agenzia delle Entrate aveva recuperato a tassazione i costi sostenuti da una società per sei polizze assicurative. Il maggior reddito accertato era stato poi imputato pro quota anche a uno dei soci, secondo il regime proprio delle società di persone.

La posizione della società era già stata esaminata dalla Corte di Giustizia Tributaria di primo grado di Verona, con la sentenza n. 376/2025. Una decisione che assume un ruolo centrale anche nel successivo giudizio: la Corte di secondo grado di Trento ne condivide infatti la ricostruzione e ne fa discendere, per effetto del regime di trasparenza delle società di persone, conseguenze anche sulla posizione fiscale del socio. Dietro i sei contratti

assicurativi si trovavano, tuttavia, due logiche economiche differenti.

Quattro polizze erano collegate agli accantonamenti destinati al Trattamento di fine mandato (TFM) dei soci amministratori, le altre due erano invece polizze *"Key Man"*, dirette a proteggere la società dal rischio connesso alla perdita di persone difficilmente sostituibili nell'organizzazione aziendale.

La distinzione è significativa: non è il nome o la veste formale dello strumento a definirne la funzione, ma l'obiettivo concretamente perseguito e il modo in cui viene strutturato. La forma, da sola, non garantisce il risultato.
D'altra parte, il TFM può consentire alla società di programmare le risorse destinate all'amministratore al termine dell'incarico.

Sul piano fiscale, però, la costruzione dello strumento assume un'importanza decisiva. Richiamando l'orientamento della Cassazione, i giudici ricordano che la deduzione per competenza degli accantonamenti richiede che il diritto al TFM risulti da un atto scritto avente data certa anteriore all'inizio del rapporto e che ne sia specificato l'importo. In mancanza di tali condizioni, la deduzione segue il principio di cassa, ossia al momento dell'effettiva corresponsione.

Nel caso concreto, tuttavia, il punto decisivo è un altro: gli accantonamenti destinati al TFM non erano stati individuati in conti riferiti ai singoli beneficiari, ma erano stati registrati genericamente tra gli acquisti. È questa carenza, secondo i giudici, a risultare di per sé sufficiente a compromettere la costruzione adottata dalla società.

Né la contabilità semplificata può giustificare l'assenza di sottoconti analitici quando questi siano richiesti dalla disciplina applicabile.

La tutela della continuità aziendale

Le *"Key Man"* miravano a coprire il rischio economico derivante dalla morte o dalla grave invalidità di persone considerate essenziali per l'attività aziendale. Nel caso esaminato, contraente e beneficiaria era la società, l'eventuale capitale assicurato sarebbe spettato a quest'ultima e non all'amministratore o ai suoi eredi.

Per questa ragione, i giudici hanno escluso che le due polizze costituissero investimenti collegati al TFM, riconoscendo invece nei relativi premi costi strettamente inerenti alla gestione sociale. La Corte di secondo grado di Trento ha condiviso questa ricostruzione, facendone discendere la riduzione del reddito recuperato a tassazione e i conseguenti effetti sulla posizione del socio.

La conclusione, tuttavia, non può essere generalizzata sulla base della sola denominazione del prodotto. Le pronunce non affermano che qualsiasi polizza qualificata come *"Key Man"* produca automaticamente il medesimo risultato fiscale: assumono rilievo la struttura concreta della copertura, il rischio assicurato, l'individuazione del beneficiario e la funzione effettivamente perseguita. Anche sotto questo profilo, quindi, è la coerenza tra finalità e costruzione dello strumento a fare la differenza.

L'impresa non assicura direttamente un bene materiale, assicura una parte della propria capacità di produrre valore, trasferendo all'assicuratore le conseguenze economiche di un rischio umano che potrebbe incidere sulla continuità aziendale.

Dalla protezione dei beni alla tutela del valore

Il messaggio che emerge dalle due pronunce va oltre la singola questione fiscale. Una strategia di protezione efficace dovrebbe partire dal rischio che si vuole governare, non dal prodotto che si

intende utilizzare. Destinare risorse alla conclusione del mandato dell'amministratore e proteggere l'impresa dalla perdita di una persona chiave sono esigenze differenti, che richiedono strumenti, documentazione e modalità di gestione coerenti con la rispettiva funzione.

Il patrimonio dell'imprenditore e della sua famiglia non è necessariamente un insieme statico di beni da mettere al riparo. Una parte della ricchezza può risiedere nell'impresa, nelle persone che ne assicurano la continuità e nella capacità dell'organizzazione di produrre reddito e valore nel futuro. Proteggere il patrimonio, quindi, significa non soltanto tutelare ciò che è stato costruito, ma anche tutelare ciò che ne consente la crescita futura.

* * *

La responsabilità per i debiti tributari del *de cuius* presuppone l'assunzione della qualità di erede



Con l'ordinanza n. 24651 del 14 agosto 2026, la Corte di Cassazione conferma un principio ormai consolidato: i debiti tributari del de cuius possono essere imputati soltanto a chi abbia effettivamente acquisito la qualità di erede. Di conseguenza, il chiamato all'eredità che vi abbia validamente rinunciato non risponde delle obbligazioni fiscali del defunto, neppure se l'Amministrazione finanziaria sostiene che tale rinuncia potrebbe essere revocata in futuro.

Può il chiamato all'eredità rispondere dei debiti tributari del *de cuius*?

La controversia trae origine dalla notifica di un preavviso di iscrizione ipotecaria nei confronti di un contribuente, fondato sia su debiti tributari personali, sia su debiti fiscali maturati dalla madre defunta. Quest'ultimo contestava la pretesa dell'Amministrazione finanziaria, sostenendo di non aver mai acquisito la qualità di erede per avere formalmente rinunciato all'eredità materna.

Sia il giudice di primo grado, sia la Corte di giustizia tributaria di secondo grado accoglievano la tesi prospettata dal contribuente, rilevando che la rinuncia all'eredità escludeva la possibilità di considerare lo stesso responsabile dei debiti della de cuius.

L'Agenzia delle Entrate proponeva, quindi, ricorso per cassazione, sostenendo che la rinuncia all'eredità, essendo revocabile entro il termine decennale previsto per l'accettazione, non fosse di per sé sufficiente a escludere la responsabilità del chiamato.

La Suprema Corte ha tuttavia respinto il ricorso, confermando che, in assenza dell'acquisto della qualità di erede, il contribuente non può essere chiamato a rispondere dei debiti tributari del defunto.

Quali effetti produce la rinuncia all'eredità sui debiti fiscali del *de cuius*?

La pronuncia offre l'occasione per ribadire un principio molto semplice: per rispondere dei debiti fiscali del defunto è necessario aver acquisito la qualità di erede. La Cassazione ricorda come chi rinuncia validamente all'eredità non diventa erede e, pertanto, non può essere chiamato a rispondere dei debiti tributari del de cuius.

La rinuncia produce infatti effetti retroattivi: agli occhi della legge, il soggetto che rinuncia è considerato come se non avesse mai accettato l'eredità e, di conseguenza, non subentra nelle obbligazioni del defunto.

Particolarmente interessante è la risposta fornita dalla Suprema Corte all'argomentazione dell'Agenzia delle Entrate.

Quest'ultima sosteneva che la rinuncia all'eredità non fosse sufficiente a escludere la responsabilità del contribuente, poiché la legge consente al chiamato di revocarla entro il termine previsto per l'accettazione dell'eredità.

Finché la rinuncia rimane efficace, il soggetto non acquista la qualità di erede e, di conseguenza, non può essere chiamato a rispondere dei debiti tributari del defunto.

Per maggiori informazioni e approfondimenti

Fabrizio Gaetano Pacchiarotti
Partner e Responsabile Osservatorio Private Wealth

Fabrizio.Pacchiarotti@MorriRossetti.it

Morri Rossetti & Franzosi

Osservatorio PW

OSSERVATORIO
PRIVATE WEALTH
di Morri Rossetti & Franzosi

Piazza Eleonora Duse, 2
20122 Milano
MorriRossetti.it

Osservatorio-wealth.it