

WSI PRIVATE BANKING / AIPB

TASSE E PATRIMONI

## IL FISCO NON È DA SOTTOVALUTARE

Clienti maturi e nuove generazioni hanno esigenze diverse.  
L'opinione del tributarista Franco Fondi

IN COLLABORAZIONE CON **AIPB**

### Dott. Fondi, quali sono le richieste che riceve più spesso dai clienti private?

“La tipologia di richieste è in funzione dell'età. In media i clienti private sono persone mature o anziane la cui preoccupazione è razionalizzare il passaggio del patrimonio alla generazione successiva. La richiesta più frequente è in questo caso quali siano gli strumenti migliori per gestire questo passaggio dal punto di vista fiscale. Ci sono poi le seconde generazioni. In questo caso entra in gioco anche l'interesse del banker a non perdere un cliente dopo la successione.

Le seconde generazioni sono più interessate a investimenti nuovi e alternativi. Per esempio gli Elif, i nuovi fondi di investimento europei a lungo termine. Sono in pratica fondi di private equity sottoscrivibili anche dagli investitori retail perché possono avere soglie minime di investimento relativamente basse. Altre alternative che interessano i clienti più giovani sono i Pir, le piattaforme di debt o equity crowdfunding. Alcuni intermediari finanziari si stanno attrezzando proprio in questa direzione con dipartimenti dedicati al club deal, ossia investimenti in start up effettuati da gruppi di amici o famiglie. Su questi strumenti i clienti vogliono sapere quale sia il trattamento fiscale”.

### Ritiene che in Italia i grandi patrimoni siano fiscalmente ben gestiti?

“È difficile dare una risposta generale. C'è molta più attenzione che in passato, da parte degli intermediari finanziari e del private banking, agli aspetti fiscali nella gestione di un patrimonio. Oggi un banker non può essere a digiuno di fiscalità. Per esempio, se il cliente ha investimenti con opzione per il regime fiscale del risparmio gestito, deve sapere che la tassazione viene fatta sul maturato e quindi su un utile per così dire virtuale”.



**SUCCESSIONI**  
LA NORMATIVA IN  
ITALIA È MOLTO  
FAVOREVOLE:  
PRELIEVO AL 4%  
CON FRANCHIGIA  
DA 1 MLN DI EURO



### Quali alternative ci sono?

“Un'alternativa all'applicazione del regime fiscale del risparmio gestito che viene utilizzata sempre più spesso è la consulenza abbinata alla raccolta ordini oppure il contratto di gestione patrimoniale con opzione fiscale per il risparmio amministrato. Dal punto di vista del cliente il prelievo fiscale avviene solo sul realizzato e non sul maturato, anche se si perde la possibilità di compensare le minusvalenze con i redditi di capitale.

Mi sta capitando spesso di vedere anche gestioni patrimoniali in fondi (gpf) in regime di risparmio amministrato. In questo caso la fiscalità si applica solo in caso di cessione o riscatto dei fondi. Mi risulta che questo tipo di soluzione venga proposto anche da banche estere ai clienti che vogliono detenere il patrimonio presso la banca estera riducendo però la complessità degli obblighi di monitoraggio fiscale (il quadro Rw). In questi casi la banca costruisce un giardinetto di fondi di investimento, ovviamente tutti armonizzati, e fornisce tutta

62 | Wall Street Italia - Aprile 2018



la reportistica necessaria al commercialista per determinare l'imposizione fiscale che grava solo sul realizzato".

**Tornando alle successioni, quali sono gli strumenti più efficienti?**

"Lo strumento più utilizzato è la polizza assicurativa a contenuto finanziario che, allo stato attuale, è esente da imposta di successione. Va però sottolineato che è uno strumento i cui costi possono essere elevati e spesso non completamente trasparenti. Quindi bisogna fare bene i conti, anche perché la normativa italiana sulle successioni è decisamente favorevole: il 4% con una franchigia fino a un milione di euro per la successione diretta".

**C'è il rischio di un cambio nella normativa?**

"Esiste un disegno di legge presentato nel 2015, che prevedeva un aumento delle aliquote, la riduzione della franchigia e la soppressione della esenzione per i titoli di stato ma sinora non ha avuto seguito". ●

Oggi un private banker deve avere anche forti competenze in materia fiscale