

TASSE L'Italia è un paradiso fiscale per le successioni. Ma ora il governo, dopo aver aumentato la pressione sulle rendite, punta ad allineare la loro tassazione con l'estero, dove le aliquote sono già a doppia cifra. Con un gettito stimato di 40 miliardi l'anno

Eredità nel mirino

di Paola Valentini

Il premier Matteo Renzi finora non è uscito allo scoperto. Ma dopo aver aumentato l'imposta sulle rendite finanziarie dal 20% al 26% (a eccezione dei titoli di Stato la cui aliquota è al 12,5%), adesso nel mirino del governo ci sono le eredità, l'ultimo baluardo dei patrimoni rimasto con una tassazione agevolata rispetto agli altri Paesi. Per il resto, dal governo Monti in poi la pressione fiscale sui risparmi degli italiani è stata alzata almeno a livelli europei. Insieme all'aumento dell'aliquota sulle rendite finanziarie, nel 2012 è stata introdotta infatti l'imposta di bollo sui prodotti finanziari, una mini-patrimoniale che da quest'anno è stata alzata dallo 0,15% allo 0,2%. Senza dimenticare le nuove tasse sulla casa. «Sappiamo bene tutti che l'Italia dal punto di vista successorio è un paradiso fiscale mentre nel resto d'Europa le tasse sull'eredità sono di gran lunga più elevate e con esenzioni praticamente inesistenti», afferma Andrea Caraceni, amministratore delegato del family office Cfo sim. In Italia l'attuale regime infatti prevede una franchigia a 1 milione di euro con aliquote del 4, 6 o 8% in funzione del tipo di parentela. Queste tasse di successione erano state reintrodotte nel 2006 dal governo Prodi dopo essere state abolite da Berlusconi nel 2001. All'estero ci sono Paesi dove l'aliquota fiscale è già da tempo a doppia cifra (anche se i titoli di Stato non sono esenti), come mostra un'analisi dello studio legale Lenzi (grafico in pagina). «Che questo disequilibrio venga prima o poi diminuito o addirittura eliminato non vi sono dubbi», sottolinea ancora Caraceni. D'altra parte le cifre in

Paese	Aliquote e Franchigie
ITALIA	Aliquote del 4%, 6% o 8% con forti franchigie per parenti in linea retta e coniuge
Francia	Aliquote dal 5% al 40% per eredi in linea retta, dal 35% al 55% per gli altri familiari, 60% per i terzi. Franchigie modeste
Germania	Aliquote dal 7% al 30% per coniuge ed eredi in linea retta, dal 12% al 40% per gli altri familiari, dal 17% al 50% per i terzi. Franchigie modeste
Spagna	Franchigie modeste e tassazione che dipende dal grado di parentela e dell'importo ed è differenziata nelle diverse regioni autonome
Svizzera	Aliquota fino al 50% variabile nei diversi Cantoni. Gli eredi sono esonerati nella maggior parte dei Cantoni, mentre gli ascendenti solo in alcuni Cantoni. In Ticino per fratelli imposta progressiva: 7,94% su 100.000 franchi, 11,98% su 500.000 franchi e 14,54% su 1 mln di franchi
Lussemburgo	Aliquote dal 2% al 15%, in base alla parentela, con una tassazione aggiuntiva dallo 0,1% al 2,2% in funzione del valore dell'eredità. Esenti i discendenti diretti e il coniuge con figli viventi
Regno Unito	Di regola, aliquota del 40% per ogni erede, ad eccezione del coniuge
Usa	Aliquota massima del 55% oltre 1 milione di dollari (a eccezione di normative ad hoc dei singoli Stati)

Fonte: elaborazione Lenzi e Associati su dati Successions in Europe

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

LA RICCHEZZA DELLE FAMIGLIE ITALIANE HA RAGGIUNTO QUOTA 8 MILA MILIARDI DI EURO



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

ballo sono elevate. La ricchezza netta degli italiani, tra immobili e attività finanziarie, vale 8 mila miliardi di euro, quasi quattro volte il debito pubblico dell'Italia che continua a lievitare. Il vero petrolio dell'Italia è quindi il risparmio dei suoi cittadini e quel che è certo è che proseguirà il trasferimento di questa ricchezza dalle famiglie allo Stato, a caccia di risorse per abbassare il debito. Aumentare la pressione fiscale sulle successioni è un modo per ottenere un

gettito importante, anche perché oggi la ricchezza è concentrata nelle mani della popolazione più anziana. Secondo alcuni calcoli, una tassa di successione con parametri europei, con la franchigia vigente di 1 milione di euro abbassata a 100 mila euro e l'aliquota fissata al 20%, farebbe incassare allo Stato fino a 40 miliardi di euro all'anno, il 2,5% del Pil. L'economista Marcello Messori, neopresidente delle Ferrovie dello Stato, preferisce un'imposta di successione a una

patrimoniale perché l'efficacia di quest'ultima sarebbe più a rischio. «Incertezze rimangono sia sui tempi, che alcuni dicono strettissimi anche se in pubblico nessun esponente governativo ne parla, sia sulle modalità. Su queste ultime si possono fare dei ragionamenti e creare degli scenari abbastanza dettagliati che però, per quanto razionali, possono sempre mutare nelle mani della politica», prosegue Caraceni. Ma quali potrebbero essere gli

asset colpiti? «Sostanzialmente si ereditano tre asset: aziende, immobili e attività mobiliari o finanziarie, con il caposaldo invariato dell'esenzione totale dei titoli di Stato e delle polizze vita. E qui che si andrà forse a incidere sia con la creazione di aliquote specifiche, sia con l'abbassamento delle franchigie per arrivare all'immissione anche dei titoli di Stato e delle polizze nell'asse

(continua a pag. 15)

(segue da pag. 12)

ereditario. Dispiace notare», avverte Caraceni, «che questa serie di interventi, razionali ma non si sa quanto probabili, vada di fatto a colpire inevitabilmente il ceto medio. Infatti, come già successo all'estero e in maniera del tutto legittima, solo le fasce sociali più elevate, per dirla in breve, possono avviare per tempo a un regime particolarmente stringente con strumenti, come trust e società immobiliari, non disponibili ai più per costi o per cultura».

Per ora in ogni caso le polizze vita, insieme ai titoli di Stato, restano al riparo dalle imposte di successione. «La polizza vita rappresenta uno strumento di tutela e segregazione patrimoniale che, se portata fino alla morte dell'assicurato, permette l'ottimizzazione del passaggio generazionale e della pianificazione successoria, nonché della regolamentazione fiscale che prevede l'esclusione delle somme dall'imposta di successione. Inoltre lo strumento assicurativo contempla la possibilità di scegliere liberamente il beneficiario e garantire che la somma prestabilita possa rimanere ignota. Scegliendo dunque di trasmettere il patrimonio attraverso una polizza vita si consente, nel rispetto della legittima,

di tutelare gli eventuali soggetti più deboli», afferma Marco Caldana, ad di Farad International. Quali vantaggi offre invece il trust? «In Italia non esiste un legislazione specifica per la tassazione indiretta dei trust, ma esistono due visioni. Nella prima», sottolinea Carmine Carlo, presidente di Mpo Trustee, «l'Agenzia delle Entrate richiede al trasferimento di beni in un trust familiare le imposte di successione/donazione in misura proporzionale e, in presenza di beni immobili, anche le imposte ipotecarie e catastali, sempre proporzionali. Nulla sarà poi dovuto al trasferimento finale dei beni ai beneficiari». Nella seconda invece, che vede per di più una giurisprudenza quasi costante, sia di primo che di secondo grado, «si richiedono al trasferimento dei beni solo le imposte in misura fissa, in quanto solo all'effettivo trasferimento finale dei beni dal trustee ai beneficiari finali si realizzerebbe il presupposto impositivo per l'applicazione proporzionale delle imposte di successione/donazione, ipotecarie e catastali», conclude Carlo. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/fisco

INTERVISTA Per Majocchi (Università di Pavia) il mercato non è né pronto né strutturato per le public company. Che finirebbero fagocitate dalle multinazionali. Come nel caso del re del lusso

Armani? Una preda

di Andrea Montanari

Il divorzio lampo e per certi versi inatteso tra la Luxottica di Leonardo Del Vecchio e il suo amministratore delegato Andrea Guerra, arrivato a 10 anni dalle nozze datate luglio 2004, non è passato inosservato. Né sui mercati finanziari, né nelle aule universitarie. Perché il gruppo di Agordo, passato sotto la gestione del manager milanese classe 1965 da un fatturato di poco più di 3 miliardi a un giro d'affari annuo di 7,3 miliardi, è da tempo una case history accademica. Del resto, rappresenta uno dei pochi, se non l'unico vero caso di separazione dei ruoli: azionista da una parte, Del Vecchio (era ed è presidente), manager dall'altro. Un po' quello che ha fatto, sempre dieci anni fa, la



Antonio Majocchi

Fiat, chiamando Sergio Marchionne, anche se in questo caso la necessità della casa automobilistica di Torino era ben diversa: c'era da mettere in sicurezza il bilancio. La scelta di Luxottica, di affidarsi a Guerra, che arrivava da un altro decennio di leadership gestionale assoluta in Merloni Elettrodomestici, aveva invece una valenza puramente industriale, di crescita ed espansione. Come poi è stato nell'ultimo decennio, do-

ve comunque Fiat ha conquistato Chrysler. E la decisione di Del Vecchio, 79 primavere, sei figli da tre tra mogli e compagnie, di tornare in prima persona al vertice del triumvirato che vede schierato il co-CEO Enrico Cavatorta (da 15 anni ad Agordo) e un altro ancora da individuare, ha riacceso l'attenzione sugli altri casi di successione familiare. I casi sono

noti: Ferrero, Armani, Esselunga-Caprotti, Berlusconi, Benetton. Gruppi nei quali la figura patriarcale è forte e la successione non così scontata. Un rischio perché, se mal gestita, può portare alla perdita del controllo. Tradotto: può arrivare una multinazionale straniera e conquistare l'asset pregiato. Di questo è convinto il professore Antonio Majocchi, docente di International business and management della facoltà di Economia dell'Università di Pavia e autore di diversi studi e ricerche sull'argomento. Come spiega a *MF-Milano Finanza*. Con una premessa: «Se la letteratura economica classica americana ha una visione negativa delle aziende familiari, che invece devono avere una proprietà diffusa, bisogna però ammettere che il mondo è pieno di casi di successo di società di questo genere. E pure in Italia ci sono casi brillanti». Al punto che «non mi sarei mai aspettato, fino a poche settimane fa, la decisione presa da Luxottica che è una vera case history universitaria, rappresentando il primo caso italiano di azienda che anticipa i tempi, aprendosi a manager esterni alla famiglia di controllo, di crescita su scala mondiale, di acquisizioni rilevanti, di società con marchi propri e quotata a Wall Street». Insomma, un «modello da seguire».

Domanda. Professor Majocchi, lei crede che la scelta di Leonardo Del Vecchio di varare un triumvirato sia vincente?

Risposta. È un modello da interpretare. Avere due CEO è una situazione più complessa a livello gestionale. Però diamo tempo a questa azienda che è un colosso mondiale.

D. Qual è la vera ragione della scelta del proprietario di Luxottica?

R. Bisogna capire se l'industriale di Agordo ha fatto questa mossa per far entrare in azienda, in futuro, i figli e definire la succes-

sione o se l'ha fatta per sfidare i mercati e gli scettici. Diciamo che negli ultimi vent'anni Del Vecchio non ha mai sbagliato un colpo. Ma se è tornato operativo per permettere l'ingresso degli eredi ha commesso un errore.

D. Può essere una scelta legata alla necessità di avviare il passaggio generazionale?

R. Questo è e resta il grosso problema per questa e altre società. La letteratura e la cultura americana propendono per l'apertura al mercato, la quotazione. E credo che sia giusta come filosofia. Anche perché Oltreoceano si tende a fare una netta divisione e valutazione sulle aziende familiari e quelle a influenza familiare. Credo che questo ultimo modello continui ad avere successo in tutto il mondo. Chiudersi rispetto al mercato è un problema.

D. Quindi cosa devono fare le grandi aziende italiane a controllo e gestione familiare come Esselunga, Armani, Barilla, Ferrero e così via?

R. L'errore è l'accentramento dei poteri in un'unica figura. Però una via c'è. Ed è facile: l'apertura al mercato. Che sia con la quotazione o con l'ingresso nel capitale di fondi o di merchant bank. Un modo per avere più voci in consiglio d'amministrazione. Perché gli indipendenti fanno gli interessi della società, non della famiglia.

D. Parliamo di casi concreti. Come giudica il caso Esselunga dove il padre Bernardo ha fatto esaurito i figli e ancora, a 89 anni, decide tutto?

R. La contraddizione iniziale è quella del patron che prima ha aperto agli eredi (Giuseppe è quello che ha lanciato la carta Fidelity e l'e-commerce, ndr) e poi ha ritirato tutto e si è ripreso controllo e gestione. Accentrando. Il problema è che non si è mai voluto quotare e quindi ora Esselunga è diventata un boccone appetibile per i tanti colossi mondiali del settore retail e grande distribuzione.

D. E la maison Armani, che anni fa aveva studiato un trust e poi lo ha congelato?

R. Per ora comanda re Giorgio. Poi c'è la nipote Roberta, erede designata. Il tema sorgerà solo quando non ci sarà più lo stilista. Certo che se fosse andata in borsa non avrebbe avuto di questi problemi. Struturava un gruppo internazionale.

D. Potrebbe essere, Armani, una vera public company?

R. Il mercato apprezzerrebbe e valorizzerebbe il business. Ma credo che se lo diventasse veramente resterebbe indipendente una settimana, non di più. Poi Lmvh se la compra. Quindi discorso chiuso.

D. Perché non si può fare la public company?

R. Perché il mercato italiano non è pronto, non c'è un sistema che supporti questo tipo di aziende. Parmalat ne è l'esempio. Il peggior caso di gruppo familiare (Tanzi, ndr) che abbiamo avuto nella storia è diventata una public company. Ma quanto è durata? Un anno e mezzo. Poi è tornata familiare (Besnier). Ripeto non siamo pronti come sistema-Faese. (riproduzione riservata)

L'alternativa dei patti di famiglia

Se dal punto di vista quantitativo oggi in Italia ci sono limitazioni, poiché la quota legittima delle eredità è intoccabile, esistono però strumenti che permettono agli imprenditori di poter disporre delle proprie aziende almeno sul fronte qualitativo. Un obiettivo sempre più importante in presenza di famiglie allargate con figli di primo, secondo e a volte anche di terzo letto. Senza dimenticare che oggi molte imprese hanno alla guida la seconda o terza generazione, una situazione molto diversa dal passato, quando al vertice c'era l'unico nucleo monofamiliare del fondatore. Entra quindi in gioco l'istituto del Patto di famiglia, «che finora in Italia ha avuto una scarsa diffusione ma può diventare molto efficace quando oggetto delle eredità sono aziende o partecipazioni di controllo nelle stesse», spiega l'avvocato Roberto Lenzi, dello studio legale Lenzi e associati di Milano. Dal punto di vista fiscale «in base alla Finanziaria per il 2007 e alla successiva circolare dell'Agenzia delle Entrate 3/E del 22 gennaio 2008, è stata introdotta la totale esenzione dell'imposta di successione e donazioni nel caso in cui il Patto di famiglia abbia per oggetto il trasferimento di quote o azioni che conferiscono il controllo della società, ma a patto che i beneficiari continuino l'esercizio dell'impresa o mantengano le quote per almeno cinque anni», aggiunge Lenzi. C'è però un elemento importante da ricordare. «Il Patto di famiglia deve essere stipulato da tutti i soggetti che hanno diritti sull'asse ereditario, e quindi ha come condizione essenziale che tra i partecipanti non ci siano situazioni di disaccordo. Tale accordo può essere concretizzato, al momento della stipulazione del patto o anche in un momento successivo, da tutti gli aventi diritto e i soggetti che vantano diritti dovranno essere tacitati, per la quota di eredità loro spettante, dal soggetto assegnatario delle quote o dell'azienda. Questo potrebbe essere un ostacolo molto forte dal punto di vista finanziario, sempre che non rinunciino espressamente a esercitare l'azione di riduzione e collazione. Possono, però, sorgere criticità per eventi familiari successivi alla stipula del patto», conclude Lenzi, «ove la presenza di eventuali legittimari intervenuti successivamente, per esempio un nuovo figlio o un nuovo coniuge, potrebbero, se non tacitati, vanificare il tutto mettendo in discussione il patto già stipulato».