

QUANDO CONVIENE IL PATRIMONIO IN UNA POLIZZA

SOMMARIO

CHE COSA
VALUTARE
NELLA SCELTA
UNIT LINKED
Pag. 023

ITALIA
PARADISO
FISCALE
PER I GRANDI
PATRIMONI
PAG. 027

LO SCUDO
FISCALE 3
Pag. 028

Le soluzioni di private insurance, di grande attualità con lo scudo fiscale, vanno bene per molte situazioni personali e familiari. Ecco tutti i pro e contro di una formula basata sull'uso delle cosiddette unit linked

Si possono coniugare protezione del patrimonio e protezione dei figli, pianificazione successoria e ottimizzazione fiscale? E magari, approfittando dello Scudo, anche sistemazione dei capitali posseduti all'estero? La risposta affermativa passa attraverso l'utilizzo di uno strumento che, a fronte di determinate situazioni e nel rispetto di una serie di condizioni, risolve tutti quei problemi insieme: la polizza assicurativa, in particolare la polizza di tipo unit linked di diritto estero.

In termini semplici si tratta di una polizza, costruita su misura, nella quale si possono inserire fondi comuni, sicav, fondi hedge, Etf e altri strumenti finanziari, con flessibilità nella gestione degli investimenti e numerosi vantaggi fiscali e successori. Negli articoli delle pagine che seguono i lettori trovano un'analisi puntuale, corredata però di risposte e di indicazioni operative concrete, di tutti gli aspetti che vanno valutati bene con i propri consulenti prima di optare per una pianificazione patrimoniale da at-

tuarsi attraverso uno strumento assicurativo. Accanto agli indubbi vantaggi che elenchiamo più avanti, esistono infatti anche delle potenziali criticità che vanno messe nel conto. Soprattutto occorre verificare bene le proprie esigenze (per intermediari e consulenti: verificare bene le esigenze del cliente), metterle a confronto con le caratteristiche della soluzione assicurativa per arrivare alla conclusione convinta che sì, la polizza è lo strumento giusto che fa al nostro caso.

Si tratta di una scelta consigliata generalmente a chi dispone di un patrimonio consistente, tanto che la si fa rientrare nell'ambito della cosiddetta private insurance, che sta alle assicurazioni come il private banking sta ai servizi bancari e di investimento individuali personalizzati. Ma anche nelle sue forme più semplici, a partire dalle normali polizze unit linked sottoscrivibili ovunque anche con importi minimi, presenta molti degli stessi vantaggi e può risolvere numerosi problemi. Esistono intermediari specializzati, in ogni caso,

che propongono le formule più sofisticate di polizza di diritto estero (irlandese, lussemburghese, del Lichtenstein) con soglie minime di accesso di 100 mila euro.

La polizza può efficacemente essere utilizzata anche per aderire allo Scudo Fiscale (trovate i termini del provvedimento a pagina 028, ma potrebbero intervenire modifiche importanti dopo la stampa del giornale). Anzi, secondo molti è lo strumento ideale, soprattutto per ragioni fiscali. **Guglielmo Maisto**, avvocato tributarista di fama internazionale, docente dell'Università Cattolica a Piacenza, ha avuto modo di sottolineare su *Plus - Il Sole 24 Ore* il fatto che il trasferimento di capitali in una polizza «consente di evitare regimi fiscali svantaggiosi altrimenti applicabili sugli investimenti sottostanti». Ma ha anche ricordato che il contratto di assicurazione deve soddisfare tutte le condizioni necessarie per essere qualificato come rapporto di natura assicurativa. In altri termini: bisogna sapere che una polizza non è un conto, e che per godere di una tassazione favorevole occorre sottostare ad alcune limitazioni. Qualcuno ha felicemente definito queste polizze con un concetto nuovo: cassaforte estera a vita intera. Vediamo i principali vantaggi, che saranno analizzati dai nostri esperti negli articoli che seguono.

VANTAGGI DELLA POLIZZA

Protezione del patrimonio. Tutte le somme che sono dovute dall'assicuratore al beneficiario o al contraente di una polizza non possono essere soggette ad un'azione esecutiva (il pignoramento) o conservativa (sequestro conservativo), fatti salvi alcuni particolari casi.

Esenzione dalla tassazione sui proventi per i beneficiari in caso morte. La normativa fiscale in vigore prevede, in caso di morte dell'assicurato, la totale esenzione da imposte e tasse sui proventi derivanti da una polizza vita.

Prestazioni assicurative. In caso di decesso il cliente può ottenere una prestazione assicurativa.

Massima discrezione e sicurezza.

Possibilità di intestazione fiduciaria della polizza. La fiduciaria agisce in qualità di contraente della stessa ed esonera il cliente da ogni dichiarazione fiscale.

Tassazione differita. Nelle polizze stipulate con compagnie estere operanti in Italia in libera prestazione di servizi. La tassazione sulla plusvalenza verrà applicata solo al momento del riscatto totale e non prelevata annualmente.

Tassazione agevolata al 12,50%. Qualsiasi asset gestito all'interno della polizza, che non gode di tassazione agevolata, è soggetto alla tassazione ordinaria sulle plusvalenze (oggi prevista al 12,50%).

Pianificazione della struttura successoria. Il contraente, con una semplice comunicazione scritta alla compagnia, può in ogni momento variare i beneficiari in caso morte, anche scegliendoli al di fuori dell'asse ereditario.

Messa a pegno, a garanzia, cessione. La polizza può essere ceduta in pegno o a garanzia di obbligazioni personali e può essere ceduta a terzi.

VANTAGGI DELL'INVESTIMENTO

Personalizzazione della composizione degli asset. Il cliente può scegliere gli asset sottostanti alla polizza in base al proprio profilo di rischio.

Possibilità di trasferire all'interno della polizza, mediante cessione degli attivi, investimenti già sottoscritti in precedenza.

Flessibilità. Possibilità di modificare in qualsiasi momento la composizione del portafoglio.

Soglia di ingresso contenuta. Le soglie di ingresso alle polizze in Libera Prestazione di Servizi variano a seconda della compagnia di assicurazione, a partire da 100.000 euro.

Autorevolezza. Possibilità di conferire mandato a soggetti abilitati alla gestione dei patrimoni.

Sicurezza. I soldi del contraente vengono depositati presso banche depositarie estere.

Frazionamento del rischio. Con un importo contenuto è possibile accedere ad un'ampia diversificazione degli attivi, accedendo nel contempo alle migliori competenze. ■

A pagina
99
REPORT:
QUANTO
HANNO
RESO
LE
MIGLIORI
UNIT
LINKED,
con la
classifica
delle
performance
a 5 anni
e i rendimenti
su tutte
le distanze

CHE COSA VALUTARE NELLA SCELTA UNIT LINKED

Al di là dei vantaggi che lo strumento può offrire, è opportuno che chi si avvicina a questa soluzione patrimoniale prenda in considerazione alcuni elementi che, se non correttamente valutati, potrebbero compromettere gli obiettivi che si vogliono raggiungere

■ di **Roberto Lenzi**

L'architettura finanziaria ha consentito, sino ad oggi, di utilizzare con successo il private insurance con fondo dedicato, proposte da Compagnie estere in regime comunitario di libera prestazione dei servizi; con consequenziali effetti positivi per utilizzatori alla ricerca di soluzioni che potessero consentire di ottimizzare in determinate situazioni la corretta pianificazione dei propri asset patrimoniali. Si pensi anche alla possibilità di amministrare attività finanziarie non necessariamente quotate o anche non armonizzate (per queste ultime senza dovere sottostare ad una fiscalità più invasiva prevista in Italia per tali asset).

Aspetti, questi, che sono particolarmente attraenti nel contesto attuale ove si sta attuando il cosiddetto scudo fiscale.

Così come particolare rilevanza può assumere il valore di protezione che il contratto assicurativo può fornire di fronte ad ipotesi di aggressione da parte di terzi.

Senza dimenticare, inoltre, la possibilità di garantire ai beneficiari la corresponsione di un capitale in completa esenzione dalla tassa di successione ed, altresì, il differimento della fiscalità delle attività finanziarie sottostanti al contratto assicurativo al momento del riscatto; o, ancora l'opzione di consentire la costituzione in pegno della polizza.

Ma al di là dei vantaggi che tale strumento può offrire, è opportuno che tutti coloro che si avvicinano a questa soluzione patrimoniale siano in grado di monitorare alcuni elementi che, se non valutati correttamente potrebbero presentare elementi di criticità; tali, comun-

que, da non consentire di realizzare compiutamente i propri obiettivi.

Com'è ormai noto, i Paesi più invitanti per questo particolare tipo di polizze (prevalentemente nella forma della unit linked) sono sostanzialmente tre: L'Irlanda, il Lussemburgo e il Liechtenstein.

Tutti, come già accennato, attraverso il regime di "libera prestazione di servizi" (LPS), che consente la distribuzione dei propri prodotti assicurativi (del ramo vita, nel caso di specie) nei Paesi dell'Unione Europea (da parte di Irlanda e Lussemburgo) e dello Spazio Economico Europeo (nel caso del Liechtenstein).

La polizza assume tipicamente la tipologia del premio unico di durata pluriennale o a vita intera, che si realizza attraverso la creazione di un'unità di conto dedicata (attraverso il versamento di un premio) che potrà avere come sottostanti attivi differenti, quali titoli azionari, obbligazionari, OICVR, SICAV, Hedge fund (single manager o fondo di fondi), fondi di private equity, quote di società o, altro.

La prima variabile critica è connessa alla "flessibilità" operativa; la normativa dei Paesi richiamati, infatti, oltre alla struttura gestionale e all'orientamento distributivo delle singole società assicuratrici, sono elementi che condizionano in maniera differente l'immissione degli strumenti da inserire nella polizza (cosiddetti "sottostanti"): e non solo sotto il profilo qualitativo (attivo inseribile o meno), ma anche in termini quantitativi (diversificazione degli attivi più o meno marcata, anche in rapporto ai minimi sottoscrivibili). Peraltro, la prassi ha fatto riscontrare come le Compagnie assicuratrici dedicate possano offrire sotto il profilo burocratico-ammini-



Roberto Lenzi
LENZI & ASSOCIATI
AVVOCATO

“È evidente infatti come le società assicuratrici che abbiano una maggiore affidabilità (rating) possano garantire una migliore tranquillità, anche se gli attivi inseriti in polizza sono comunque dedicati al singolo contraente con un’unità di conto separata dagli attivi della compagnia”

strativo (emissione del certificato, reportistica, flussi informativi, ecc) una differente efficienza.

Una seconda variabile critica è rappresentata dalla scelta della Compagnia assicurativa. È evidente, infatti, come le società assicuratrici che abbiano una maggiore affidabilità (rating) possano garantire una migliore tranquillità, anche se gli attivi inseriti in polizza sono comunque dedicati al singolo contraente con un’unità di conto separata dagli attivi della compagnia. Il tutto avendo riguardo, anche, alle eventuali tutele di natura statale per il settore assicurativo.

Una terza variabile si può ricondurre al versamento del premio. Qualora questo, al momento della sottoscrizione della polizza, consista in un conferimento “in natura” (diverso dal denaro o da strumenti finanziari) si dovrà fare riferimento anche alla fiscalità prevista per tale momento. Nonostante una parte della dottrina (minoritaria) ritenga che il versamento del premio in natura non sia suscettibile di determinare l’insorgere di proventi imponibili in capo al contraente, altra parte della dottrina (prevalente, alla quale chi scrive si uniforma) ritiene il contrario: vale a dire che l’insorgenza di un provento imponibile, da commisurarsi al valore normale del premio corrisposto; con conseguenziale applicazione delle regole generali delle cessioni a titolo oneroso e conseguente applicazione della regola del valore normale. Per le partecipazioni non qualificate (redditi diversi) verrà applicata un’aliquota pari al 12,50%; per le qualificate l’aliquota marginale del cedente calcolata su un imponibile limitato del 49,72%.

Una quarta variabile la possiamo ricondurre ai costi gestionali della polizza. La prassi, infatti, ha fatto registrare in molti casi la conclusione di polizze con una politica di pricing assai significativa. È evidente che il prezzo può differire sensibilmente da soggetto a soggetto, soprattutto con riferimento alla cosiddetta “forza

contrattuale” dello stesso, all’importo versato, alla scelta dei soggetti istituzionali con i quali entrerà in contatto.

Le scelte del contraente sono due: conto gestito o amministrato. Evidente nel primo caso sarà anche la scelta del gestore di fiducia (proprio o della compagnia); non previsto per il caso del conto amministrato, ove potrà operare direttamente ovvero per il tramite di un advisor prescelto.

In ogni caso, il regime commissionale riguarda le seguenti voci:

■ *commissione una tantum da versare alla Compagnia assicurativa. Sulla base dei presupposti sopra indicati tale commissione può anche essere eliminata.*

■ *commissione d’amministrazione/gestione assicurativa. Rileverà sempre, in questo caso, il maggior rating della singola impresa assicuratrice. Il range può variare dallo 0,30% allo 0,60%.*

■ *commissione alla banca depositaria. Questa voce può essere particolarmente rilevante in caso di negoziazione degli asset sottostanti. Occorrerà, pertanto, una particolare attenzione nella scelta della stessa, optando eventualmente, in specie nei casi di conti amministrati con determinate Compagnie, per la scelta della banca depositaria della compagnia stessa.*

■ *commissione all’eventuale gestore (variabile da soggetto a soggetto);*

■ *commissione eventuale per l’intervento di una società fiduciaria (tipologia spesso utilizzata anche in Italia), in un range genericamente compreso tra lo 0,05% e l’0,10% (con un minimo);*

■ *eventuali commissioni a titolo di riscatto, cambio di strategia, splitting.*

Sulla base delle voci sopra indicate, le commissioni globali potranno variare da un minimo dello 0,50%-0,60% all’1,20%. Una soluzione proposta che comporti commissioni superiori deve servire a fare riflettere.

Una quinta variabile la si può individuare nella domiciliazione della

banca depositaria e dell'eventuale gestore prescelto.

Soggetti domiciliati nel paese estero sono tali da consentire di evitare che le Autorità di controllo italiane, possano eventualmente procedere ad una riqualificazione del contratto, con consenzienti effetti negativi per il contraente.

Una sesta variabile è connessa alla fiscalità.

Se sottoscritta in Italia, attraverso un soggetto abilitato in veste di proponente, la polizza assicurativa con fondo dedicato deve tenere conto del monitoraggio fiscale e valutario (ovviamente sopra euro 10.000,00) che si basa sui seguenti aspetti: il momento della liquidazione del capitale ai beneficiari (o dell'eventuale riscatto da parte del contraente) e la fase d'accumulo (sul versamento del premio vedi considerazioni precedenti).

L'esistenza della polizza (cosiddette "consistenze"), inoltre, dovrà essere dichiarata nella Sez. II del quadro RW di Unico.

Il riscatto (totale o parziale), infine, dovrà essere dichiarato nelle Sez. III del quadro RW di Unico (trasferimenti dall'estero). Occorre, altresì, considerare che i capitali corri-

sposti in dipendenza di contratti assicurativi sulla vita costituiscono reddito per la parte corrispondente alla differenza tra l'ammontare percepito ed i premi pagati; il reddito è tassato con un'imposta sostitutiva pari al 12,50% ed il percettore di redditi di fonte estera dovrà provvedere ad autoliquidare l'imposta in sede di dichiarazione (quadro RM di Unico).

Con riferimento, invece, al caso di capitale corrisposto ai beneficiari in conseguenza dell'evento morte dell'assicurato, non è prevista nessuna imposizione; così come non esiste alcuna imposizione per il contraente durante la fase di maturazione della polizza in virtù della capitalizzazione degli asset sottostanti (sospensione d'imposta sino alla scadenza o all'eventuale riscatto, e possibile inserimento di prodotti finanziari (ad esempio, fondi non armonizzati) che, se acquisiti direttamente dall'investitore, concorrerebbero alla formazione del reddito complessivo imponibile (con applicazione dell'aliquota IRE progressiva).

Tuttavia, il quadro delineato e connesso al monitoraggio fiscale può mutare laddove gli obblighi previ-

sti siano esclusi; ciò si verifica alle seguenti condizioni:

- *il contratto assicurativo viene concluso attraverso un intermediario fiscalmente residente in Italia in veste di proponente del contratto;*
- *i redditi derivanti dal contratto assicurativo (riscatto) siano riscossi sempre attraverso un intermediario autorizzato e residente in Italia.*

Per quanto concerne il quadro RM di Unico, laddove la compagnia d'assicurazioni svolga funzioni di sostituto d'imposta, in capo al contraente non sussisterà alcun obbligo di dichiarazione, in quanto ogni onere farà capo alla compagnia.

Per il caso specifico di una compagnia estera in regime di prestazione di servizi (quello esaminato nel presente paragrafo), l'imposta sostitutiva verrà applicata direttamente o attraverso un unico rappresentante fiscale in Italia che risponderà in solido con l'impresa estera.

In Italia, è frequente il ricorso all'intestazione "fiduciaria" di contratti assicurativi con compagnie estere.

In tal modo, il fiduciante residente

Simulate prima i costi di apporto e l'eventuale disinvestimento

Sia in Svizzera che in Italia le assicurazioni estere (Lussemburgo, Irlanda o Lichtenstein) stanno proponendosi come controparte ideale per il rientro dei capitali. Queste polizze, diversamente da quelle di diritto italiano, consentono di avere sotto ogni contratto, una relazione bancaria ad hoc con il cliente che può godere pertanto di un portafoglio personalizzato e dei tipici benefici delle polizze vita: impignorabilità, insequestrabilità, dilazione delle imposte sul capital gain e, in caso di decesso, assenza di imposte di successione e di capital gain per il beneficiario.

In Svizzera vengono proposte perché consentono di inserire all'interno anche prodotti illiquidi (side pocket di fondi hedge o strutturati invendibili) e quote di hedge fund non armonizzati. In Italia per i vantaggi sopra riportati e, soprattutto, per blindare il cliente all'interno di una struttura spesso opaca e comunque non facilmente smontabile.

Le motivazioni di acquisto sono certamente suggestive, ma spesso non viene approfondita la gestione dei problemi durante la vita della polizza; ad esempio, i costi della polizza non sono bassi (da 0,25% a 0,50% per anno) e a questi va aggiunto quello della fiduciaria per evitare di doverla inserire nel quadro RW, della dichiarazione dei redditi. Siamo certi che alla scadenza i costi non siano superiori ai benefici?

Ma va altresì detto che effettuare uno smobilizzo parziale della polizza pone una serie di problemi: innanzitutto la possibile applicazione di una penale per uscita anticipata (di cui nessuno mai parla), e poi il fatto che anche nel caso di intestazione fiduciaria lo smobilizzo va inserito nel famoso quadro RW. Certo vi è la maniera di aggirare l'ostacolo attraverso una cessione di polizza, ma l'operazione non è né semplice né gratuita.

E quando poi le compagnie propongono

di utilizzare la polizza per inserirvi quote di società non quotate, immobili e altro, si comincia ad andare su un terreno molto scivoloso. Occorre sempre simulare prima non solo i costi di apporto, ma soprattutto ciò che avviene al momento del disinvestimento, della reintestazione di quote o di cessione.

Soltanto così si possono avere ben chiare le caratteristiche di queste operazioni che, come detto, non sono né semplici né gratuite.

E se poi fra qualche mese le autorità finanziarie si accorgessero che questi sono strumenti che usano la normativa delle polizze vita ma che in realtà sono assimilabili a strumenti finanziari? Così come è successo ai fondi immobiliari riservati, l'aliquota fiscale potrebbe essere elevata dal 12,50% al 20% cancellando parte del beneficio maggiore dello strumento.

C.M.P.

in Italia, non sarà sottoposto agli obblighi sul monitoraggio fiscale dei flussi e delle consistenze. Per l'eventuale caso del riscatto totale, invece, quanto ricevuto dalla compagnia assicurativa sarà soggetto a monitoraggio fiscale:

■ *se si configura come reddito di capitale e come tale non rientra nel regime del risparmio amministrato;*

■ *se la fiduciaria non è in grado di applicare l'imposta sostitutiva, a mano che non operi come rappresentante fiscale dell'impresa assicurativa estera.*

Infine, la cessione del contratto assicurativo da parte della società fiduciaria ad un terzo per conto del fiduciante darà origine ad un reddito "diverso" e come tale non sarà soggetto a monitoraggio fiscale direttamente in capo al fiduciante stesso se catalogato all'interno della polizza come deposito "amministrato".

Tavola di sintesi: principali variabili da monitorare nel private insurance

- *Flessibilità operativa*
- *Affidabilità della Compagnia Assicurativa*
- *Fiscalità connessa al versamento del premio*
- *Fiscalità connessa agli adempimenti sul monitoraggio fiscale ed al riscatto della polizza*
- *Costi gestionali di polizza*
- *Domiciliazione della banca depositaria e del Gestore*

In conclusione, l'attuazione del private insurance con fondo dedicato può rappresentare un'opzione importante (in determinati casi, forse l'unica) per venire incontro a esigenze più o meno sofisticate. La consulenza ed assistenza di soggetti, in veste di fiduciari del cliente senza conflitto di interesse rispetto alle soluzioni proposte, potrà rappresentare nel caso un ulteriore elemento per contribuire a fornire ulteriore valore aggiunto a tutti coloro che intraprenderanno questa strada. ■

“**La consulenza ed assistenza di soggetti, in veste di fiduciari del cliente senza conflitto di interesse rispetto alle soluzioni proposte, potrà rappresentare nel caso un ulteriore elemento per contribuire a fornire ulteriore valore aggiunto a tutti coloro che intraprenderanno questa strada**”

■ di **Daniele Piccolo**

Per alcuni mesi, fra il 2001 ed il 2002, alla dogana di Como Brogeda sostava un camioncino che secondo i giornali conteneva una telecamera finalizzata a identificare coloro che si recavano in Svizzera. Non si sa se la telecamera esistesse veramente, non si sa cosa l'Agenzia delle Entrate se ne sia fatta delle informazioni raccolte. Si sa soltanto che a pochi anni di distanza si ripropone lo scudo fiscale nella sua terza versione accompagnata da una serie di iniziative di persuasione della quale è interessante capire i reali contenuti e le differenze rispetto al passato.

UN ATTACCO INTERNAZIONALE AI PARADISI FISCALI

Molti ricorderanno l'iniziativa tedesca contro la principale banca del Lichtenstein, la LGT, che portò all'acquisizione di una lista di clienti, non recente, ma sufficiente a seminare il panico fra molti clienti tedeschi, con una piccola deriva italiana di x nomi sui quali l'agenzia delle entrate ha svolto approfondite indagini.

Questa iniziativa, condotta con metodi non proprio "istituzionali", impallidisce di fronte all'attacco frontale portato dagli Usa al cuore del segreto bancario svizzero, con l'accordo fra l'Internal Revenues Service Usa e l'UBS per la consegna di x nomi di cittadini americani con conti in Svizzera.

In generale però, le iniziative dell'OECD e del GAFI forniscono una cornice operativa strutturata a favore della lotta ai paradisi fiscali, in un contesto economico e sociale che costringe i governi a sostenere queste iniziative in modo più forte che in passato.

LA SITUAZIONE ITALIANA

La lettura dei quotidiani negli ultimi mesi offre un panorama di eventi che sembrano collegati l'uno con l'altro per tessere una sapiente tela di paura da porre intorno a coloro che ancora detengono patrimoni cosiddetti "offshore".

Alla cronaca del contrasto ai para-

ITALIA PARADISO FISCALE PER I GRANDI PATRIMONI

A proposito di scudo, di lotta all'evasione, di accordi tra gli Stati contro i conti all'estero e il segreto bancario: l'attuale sistema garantisce ai possessori di ricchezze finanziarie il godimento, nell'anonimato, di una tassazione assolutamente favorevole



Daniele Piccolo
BANCA ALBERTINI SYZ
VICE DIRETTORE GENERALE

disi fiscali a livello internazionale si aggiungono infatti alcune vicende domestiche finalizzate a dimostrare l'azione di contrasto all'evasione fiscale e alla detenzione di patrimoni esteri. Nell'ordine vi è una indagine della procura di Como che accomuna alcuni esponenti di banche svizzere, contribuenti italiani e i cosiddetti "spalloni", ovvero quella rete di trasporto non ufficiale di denaro e altri beni preziosi fra il Ticino e la Lombardia venuta alla ribalta ufficiale con tanto di sequestri di contante, automobili con sofisticati nascondigli nelle auto e una rete di protagonisti molto articolata.

Vi è anche l'arresto di un avvocato svizzero che nel suo computer portatile pare tenesse una lista di contribuenti italiani con depositi

in Svizzera per oltre un miliardo di Euro.

Non manca poi l'accusa di evasione fiscale per oltre 18 milioni di Euro ad un procuratore sportivo veneto reo di avere una residenza estera fittizia. Questa notizia è stata ampiamente ripresa dai giornali evidenziando situazioni quantomeno singolari, come per esempio 5.000 italiani residenti a Montecarlo, 1.500 nel Lichtenstein o 500 alle Bermude, numeri sui quali l'attività di verifica è resa più semplice dalla necessità, per i non residenti, di iscrizione in un apposita associazione (AIRE) da notificare ai Comuni italiani di provenienza.

Per finire, il riverbero delle vicende che riguardano UBS negli Usa anche in Italia, con liste di clienti in possesso di *Panorama* e il sospetto, riportato in un articolo del *Corriere della Sera* del 15 agosto, che il solo fatto di essere clienti di UBS Italia lasci presumere al fisco italiano il possesso di depositi esteri, dimenticando che il grande sviluppo di UBS Italia è avvenuto proprio grazie alle prime due edizioni dello scudo fiscale.

Come non ricordare poi tutte le vicende che riguardano la Repubblica di San Marino, con la decapitazione del vertice della locale Cassa di Risparmio da parte della magistratura italiana, nell'ambito di un'inchiesta che riguarda il Gruppo Delta. Questa però è l'ultima delle situazioni che ha colpito la piccola repubblica, in quanto recentemente era finita nell'occhio del ciclone una piccola

Le sirene delle banche

La politica commerciale di molte banche in questo periodo è interamente rivolta a catturare i flussi di ritorno generati dallo scudo fiscale. E la promessa è il pagamento di tutto o parte dell'imposta straordinaria del 5%. In particolare si offrono di intervenire a favore di coloro che decidono di fare emergere i capitali offshore con due modalità:

■ Per i clienti più retail, un prodotto strutturato che stacca subito una cedola

del 5% e promette rendimenti "normali" negli anni successivi con un vincolo di 3 o 5 anni;

■ Per i clienti con patrimoni importanti, addirittura un'obbligazione della banca emessa appositamente per loro, con rendimenti particolarmente elevati al fine di coprire tutta o in parte l'imposta straordinaria.

E nonostante le esperienze passate, molti clienti sono così attratti da queste offer-

te da non valutare il rischio di illiquidità del prodotto che viene loro offerto e del fatto che questo generoso anticipo non solo potrebbero essere loro a pagarlo con un futuro minor rendimento (si pensi ad uno scenario inflattivo, per esempio), ma anche che saranno di fatto vincolati presso queste banche indipendentemente dalle scelte che potrebbero voler fare.

C.M.P.

Focus

LO SCUDO FISCALE 3

■ Che cos'è lo scudo fiscale

Lo scudo fiscale consente di rimpatriare o regolarizzare le attività finanziarie e patrimoniali detenute all'estero in violazione delle disposizioni in materia di monitoraggio fiscale, ovvero l'omessa compilazione del quadro RW della dichiarazione dei redditi.

L'attuale scudo fiscale si inserisce in un contesto economico e normativo internazionale profondamente mutato rispetto alle precedenti versioni del medesimo provvedimento. Con la normativa di contrasto ai paradisi fiscali, il processo di adeguamento agli standard internazionali in materia di trasparenza fiscale procede a ritmo serrato, a livello globale.

■ Chi può utilizzarlo

Lo scudo fiscale interessa le persone fisiche, gli enti non commerciali (inclusi i trust non commerciali), le società semplici, le associazioni equiparate, fiscalmente residenti in Italia. L'Amministrazione finanziaria ha chiarito che il requisito della residenza fiscale in Italia debba sussistere nel periodo d'imposta in corso alla data di presentazione della dichiarazione riservata.

L'emersione delle attività è ammessa non soltanto nel caso di possesso diretto delle attività da parte del contribuente, ma anche nel caso in cui le predette attività siano intestate a società fiduciarie o siano possedute dal contribuente per il tramite di interposta persona.

Non possono utilizzarlo pertanto le società in nome collettivo e in accomandita semplice, gli enti commerciali e le società di capitali. Un problema particolare riguarda i soci delle società che possono fruire delle disposizioni ma limitatamente alla propria situazione in-

Un'opportunità per il rientro di capitali contenuta nell'art. 13 bis del decreto legge 78/2009 convertito in legge il 3 agosto 2009

dividuale, lasciando scoperta la società di fronte ad eventuali accertamenti

■ Modalità di utilizzo

Se le attività sono detenute in paesi appartenenti all'Unione Europea o aderenti allo Spazio economico europeo (al momento la sola Norvegia), la norma consente, a discrezione del soggetto interessato, sia il rimpatrio delle attività sia la loro regolarizzazione; in questa seconda ipotesi il contribuente potrà mantenere all'estero le attività che dovranno però essere dichiarate annualmente, sia ai fini dei redditi sia in adempimento agli obblighi previsti dal monitoraggio fiscale. Se le attività sono detenute in Paesi Extra UE, la sola possibilità prevista è quella del rimpatrio delle medesime in Italia.

■ La finestra temporale e gli adempimenti necessari

Chi intende usufruire dello scudo fiscale deve presentare ad un intermediario autorizzato, nel periodo tra il 15 settembre 2009 ed il 15 aprile 2010, una "dichiarazione riservata" conferendo contestualmente, nel caso di rimpatrio, l'incarico di ricevere in deposito le attività provenienti dall'estero.

Una copia della dichiarazione riservata, sottoscritta dall'intermediario, verrà rilasciata al contribuente. Essa comprova il pagamento dell'imposta straordinaria e costituisce l'unico documento idoneo ad invocare gli effetti previsti dalla normativa.

■ L'imposta straordinaria

A carico del soggetto interessato, è previsto il pagamento una tantum di un'imposta straordinaria il cui meccanismo di calcolo equivale ad un prelievo pari al 5% del capitale rimpatriato o regolarizzato.

■ Gli effetti dello scudo fiscale

Le somme indicate nella dichiarazione riservata non possono essere oggetto di accertamenti tributari e contributivi per i periodi d'imposta per i quali non è ancora decorso il termine per l'accertamento. Inoltre, con lo Scudo si estinguono le sanzioni amministrative, tributarie, previdenziali e quelle previste dalla disciplina del monitoraggio fiscale. Infine, viene esclusa la punibilità del soggetto per i reati di infedele ed omessa dichiarazione.

Esclusivamente per i soggetti che rimpatriano attività detenute all'estero, la normativa dello Scudo assicura un elevato livello di riservatezza. E' infatti previsto l'anonimato fiscale sia nel momento in cui l'operazione viene compiuta sia successivamente, tramite l'apertura di appositi conti "segretati". La norma prevede che gli intermediari non debbano comunicare all'Amministrazione finanziaria, ai fini degli accertamenti tributari, dati e notizie concernenti le dichiarazioni riservate. In occasione della propria dichiarazione annuale (modello 770), gli intermediari indicheranno l'ammontare complessivo dei valori rimpatriati e quello delle somme versate, senza alcuna indicazione

a cura di Banca Albertini Syz - Aggiornato al 17 settembre 2009

dei nominativi dei soggetti che hanno presentato la dichiarazione.

■ Situazioni ostative

Le operazioni di emersione non producono gli effetti previsti qualora, alla data di presentazione della dichiarazione riservata, la violazione sia stata già constatata ovvero siano iniziati accessi, ispezioni e verifiche o altre attività di accertamento tributario e contributivo di cui il contribuente ha avuto formale conoscenza, comprese le richieste, gli inviti e i questionari di cui agli articoli 51, comma 2, del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633 e all'articolo 32 del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600.

■ Inasprimento delle sanzioni

Al fine di indurre i contribuenti interessati ad un'attenta valutazione circa l'opportunità di sanare la propria situazione avvalendosi dello scudo fiscale, sono state emanate nuove disposizioni finalizzate a contrastare l'illecita detenzione all'estero di capitali attraverso un pesante inasprimento delle sanzioni previste per le violazioni in materia di monitoraggio fiscale.

Particolarmente importante risulta la nuova presunzione relativa, in base alla quale gli investimenti e le attività finanziarie detenute in Stati o territori a fiscalità privilegiata (black list), in violazione degli obblighi di dichiarazione, si presumono costituiti mediante redditi sottratti a tassazione in Italia. Sono state di conseguenza raddoppiate le sanzioni amministrative per omessa dichiarazione (dal 240% al 480% dell'imposta dovuta) ed infedele dichiarazione (dal 200% al 400% della maggiore imposta o della differenza di credito). A queste, vanno aggiunte quelle relative alle violazioni della normativa sul monitoraggio fiscale che prevedono l'ulteriore sanzione dal 10% al 50% degli importi non dichiarati. E' stata infine reintrodotta la confisca di beni di pari valore.

fiduciaria che aveva portato all'arresto dei suoi esponenti e che aveva visto coinvolto anche un istituto di credito italiano che operava con questa fiduciaria.

SEPARARE SUGGERIONE E REALTÀ

Il contribuente italiano con qualche "peccato fiscale" sulla coscienza che abbia letto con attenzione i giornali in questi ultimi tempi non può non essere preoccupato. Quanto accaduto infatti è sintomatico di alcuni cambi epocali:

- una convergenza internazionale nella lotta contro i paradisi fiscali che ha indebolito la posizione dei paesi in "lista nera e grigia";
- un quadro di regole sul contrasto al riciclaggio che operano in modo sempre più efficace nel contrasto all'utilizzo del contante ed inoltre, un ampliato concetto di riciclaggio che non si riferisce solo ai reati più efferati, ma riguarda anche i normali reati penali di natura economica;
- una più ricca strumentazione di verifica informatica che parte dall'anagrafe dei conti bancari e termina con l'anagrafe tributaria che raccoglie ed incrocia una enorme quantità di informazioni in modo molto più efficace che in passato.
- Un quadro normativo e fiscale che da un lato ha ridotto l'arbitraggio fiscale fra i vari Paesi, ma che soprattutto ha chiarito in modo inequivocabile che il reddito prodotto da contribuenti italiani e da loro società nel mondo, viene attratto nella fiscalità italiana.

Lo scenario è dunque cambiato e anche se la macchina organizzativa degli accertamenti tributari può risultare ancora lenta, sicuramente gli strumenti normativi e di controllo sono a punto e lo scudo fiscale rappresenta una chance da non sottovalutare.

Se non vi fosse lo scudo fiscale alle porte la grancassa avrebbe avuto molto meno risonanza e probabilmente non vi sarebbe stato interesse da parte dei protagonisti ad alimentarla. Vi è quindi una volontà di creare "suggerione" ben sapendo che le azioni di contrasto all'evasio-

ne in essere non si fermano con lo scudo, ma non possono neanche accelerare nel frattempo. Oltretutto l'apertura di accertamenti in questo periodo renderebbe impraticabile l'uso dello scudo fiscale da parte dei contribuenti ed aprirebbe contenziosi più costosi per entrambe le parti rispetto al 5% stabilito. Pertanto la suggestione è più alta di quello che potrebbe essere l'imminente realtà, ma certamente osservare quello che sta succedendo ai cittadini americani con depositi offshore in questo periodo può dare l'idea di quello che potrebbe essere gli scenari futuri, magari non imminenti, anche per i contribuenti europei.

L'ITALIA È UN PARADISO FISCALE?

E' vero che la stabilità dei governi non è un punto di forza dell'Italia, così come è vero che l'eccessiva "volatilità" del quadro normativo fiscale rende spesso difficile la pianificazione delle imprese. Però a livello di persona fisica, il trattamento fiscale dei proventi qualifica l'Italia come paradiso fiscale. In molti Paesi infatti, i proventi del patrimonio finanziario si cumulano al reddito da lavoro ed acquisiscono la stessa aliquota impositiva. Se viceversa guardiamo all'Euroritenuta che a seguito di un accordo con la Ue viene applicata sulle cedole delle obbligazioni dai Paesi che mantengono il segreto bancario, questa dal 2011 sarà del 35% (oggi è al 20%) rispetto al 12,50% sulle plusvalenze e i redditi degli strumenti finanziari italiani. Emerge dunque una fotografia diversa da quella che siamo abituati ad osservare: coloro i quali possiedono patrimoni finanziari elevati, godono in Italia nell'anonimato totale di un favorevole trattamento fiscale. Se per esempio un contribuente avesse un reddito di 150 mila Euro l'anno sul quale paga un'aliquota marginale del 43% ed un patrimonio finanziario di 2 milioni di Euro con una rendita del 5%, avrebbe una aliquota media di circa il 31%. Non per i redditi di lavoro, ma per i grandi patrimoni dunque l'Italia è un paradiso fiscale. ■