

Affari P R I V A T I

Patrimonio al futuro: Proteggere, Accrescere, Trasmettere
Periodico di informazione - Anno 2, Numero 2, Marzo 2016

All'interno

NORMATIVA CIVILE E FISCALE

Successioni: un tema sempre attuale con possibili novità

di *Avv. Elena Ferraresi*

INTERMEDIARI FINANZIARI

Il nuovo albo dei consulenti finanziari

di *Antonella Brizzi*

INTERMEDIARI FINANZIARI

Mifid2: quando entrerà in vigore la nuova normativa

di *Antonella Brizzi*

INVESTIMENTI ALTERNATIVI

Arte: da bene rifugio ad asset class

di *Valentina Coria*

ATTIVITÀ FIDUCIARIA

La visione globale: account aggregation

di *Giuseppe Fiorica*

Editoriale

Provvedere significa pensare per tempo

Cosa possiamo imparare dal recente passato e applicare per il futuro?

Marco Valerio Bellini

✉ mv.bellini@betrust.it

In Be Trust ricopre il ruolo di Presidente con responsabilità sui servizi di consulenza.



di **Marco Valerio Bellini**

I primi mesi dell'anno ci hanno risvegliato dal dolce torpore nel quale abbiamo passato gli ultimi mesi del 2015. Complice la situazione internazionale e quella domestica, in questi giorni ci stiamo interrogando su molte questioni che riguardano il nostro futuro. I mercati finanziari troveranno una stabilizzazione? E visto come è andato gennaio, sarà sicura la mia Banca? Allora ho fatto bene a lasciare i miei soldi all'estero?

Le domande sono molte e le risposte non sempre facili da dare e da ascoltare. Partiamo dal mercato finanziario; l'inizio d'anno ha creato forti preoccupazioni. Tra petrolio in caduta, rischi geopolitici, tassi americani in rialzo, crisi del settore bancario domestico, mercati emergenti in chiara difficoltà, rischi di recessione, elezioni americane incombenti e anno bisestile sembra essercene abbastanza per un thriller di successo. Al di là di quello che avete già letto e che potrete leggere anche nella nostra newsletter sappiamo che nulla è per sempre. Gli ultimi anni sono stati di ottimi guadagni in un clima di relativa lenta crescita e forte sostegno monetario. Una pausa è nelle cose. Quanto lunga e profonda lo scopriremo ma ricordo che un operatore un giorno disse "i mercati hanno anticipato 15 delle ultime 5 recessioni" e questo vuol dire che sono le aspettative a guidare e queste cambia- ➔



segue

Provvedere significa
pensare per tempo



no spesso. Quello che invece non va fatto è farsi prendere dall'ansia. Un caro collega famoso gestore italiano diceva spesso "il mercato è aperto anche domani".

Altro bel tema è il sistema bancario; in Italia le banche hanno dimostrato di saper reggere anche a forti urti ma la paura, spesso immotivata, che serpeggia tra i clienti spinge a rivedere il modo di lavorare e i termini con cui costruire il rapporto fiduciario. Anche i clienti cambiano il modo di vedere la propria banca, si concentrano sugli indici patrimoniali e ripartiscono i conti tra più intermediari sperando di mettersi così al sicuro. Certo sappiamo che spesso, passata la bufera, si dimentica facile e si torna ai vecchi schemi. Insegnamento per il futuro è banale e sempre valido: fidarsi sì, ma controllare e non essere avidi perché se qualcuno ci paga meglio vuol dire che lo fa nel suo interesse.

C'è un altro insegnamento che vale la pena di sottolineare; le banche sono in difficoltà perché i loro clienti hanno preso a prestito denaro e non sono in grado di restituirlo. Si accontenteranno delle garanzie? Sicuramente no. Cercheranno di recuperare il loro credito? Certamente sì e spingono lo Stato a creare le condizioni perché ciò accada velocemente. I provvedimenti di luglio scorso sulle esecuzioni vanno in questa direzione e nuove misure sono richieste a gran voce. Eludere questo processo è impensabile, prima o poi si devono fare i conti con i propri impegni. Per ciò che è stato fatto nella maggior parte dei casi è tardi ma per il futuro bisogna cambiare approccio. Meglio prima pensare a come mettere il patrimonio in sicurezza e poi avviare le nuove iniziative, separando per tempo il patrimonio destinato a garantire il futuro da quello destinato a nuovi investimenti. E poi, ovviamente, cercare di essere fedeli alle scelte fatte.

In epoca di rimpatri da Voluntary Disclosure in molti hanno preferito mantenere i rapporti con l'intermediario estero piuttosto che affidarsi ad un operatore italiano. Oggi si sentono di aver fatto una scelta vincente e certamente possono vivere il loro rapporto con più serenità e trasparenza. Allora perché non applicare gli stessi insegnamenti appresi nella relazione con la propria banca sotto casa? Verifichiamo la solidità della nostra Banca e il servizio che ci offre, facciamo domande e collaboriamo per trarne il meglio. Però non dimentichiamo un'altra volta i nostri impegni fiscali... compiliamo il quadro RW, paghiamo l'Ivafe e le imposte sui redditi finanziari prima di ricadere in banali errori o dimenticanze.

Per finire, ogni accadimento ci dà la possibilità di riflettere e anticipare un errore di domani, basta non smettere di imparare.

Normativa civile e fiscale

Successioni:
un tema
sempre attuale
con possibili
novità



di Avv. Elena Ferraresi

Nel precedente numero di “Affari Privati” abbiamo esposto i principi cardine del nuovo Regolamento Europeo n. 650/12 in tema di successioni internazionali. Ricontrato un particolare interesse sulla materia che, tra l’altro, dai dati della Commissione Europea risulta poter interessare a livello teorico più di 12 milioni di cittadini europei che vivono in un paese differente da quello di origine, ci è sembrato opportuno fornire ai nostri lettori qualche ulteriore spunto di riflessione. In particolare risulta interessante l’istituzione del “Certificato Successorio Europeo”, qualificabile come il primo atto pubblico europeo che consente di non dover produrre tanti documenti attestanti la propria qualità (erede, amministratore, ecc.) quanti sono gli Stati coinvolti nella successione. Il Certificato, rilasciato dalle autorità del paese membro i cui organi giurisdizionali hanno competenza, ha forma e contenuto chiaramente individuati e in esso non viene descritto il patrimonio del defunto in quanto lo scopo è quello di far presumere la qualità di erede o, secondo i casi, di legatario, esecutore, amministratore.

È importante inoltre rilevare che il Regolamento in questione non è applicabile ad alcune aree quali quelle amministrative, doganali e fiscali. Su quest’ultimo appare utile fare un approfondimento in quanto in ambito fiscale varrà la normativa dei singoli stati →

L’approccio unitario

Il Regolamento Comunitario si basa sul principio dell’universalità della successione. Il dibattito che ha portato a questa scelta ha fatto però emergere il radicamento profondo della tradizione dualista di alcuni paesi (in primis il Regno Unito). Di conseguenza il legislatore è intervenuto per affiancare al principio di unitarietà la *lex rei sitae* che si concretizza nella possibilità di nominare un amministratore conformemente alla propria legge nazionale anche laddove il Regolamento preveda l’amministrazione della successione in capo direttamente ai beneficiari.

La residenza abituale

Il Regolamento prevede che deve essere fatta una valutazione globale della circostanze di vita del defunto con particolare riferimento alla durata del soggiorno nello stato interessato nonché le condizioni e le ragioni dello stesso. Inoltre vanno individuati la cittadinanza e il luogo dei beni principali come elementi suppletivi. Va poi considerato il centro principale dei rapporti familiari ed affettivi. Se è vero che una definizione rigida non avrebbe contemplato tutte le casistiche, è altrettanto vero che il criterio di flessibilità utilizzato amplia i margini di discrezionalità del diritto applicabile.



segue

Successioni



che sappiamo essere difforme e non sempre intuitiva. Viene quindi riportato a fine articolo un prospetto riepilogativo di quanto previsto dai diversi stati in materia. Sulla normativa italiana da tempo si parla di modifiche e da qualche tempo gira voce che vi sia un tavolo di lavoro del Governo che sta lavorando a un incremento delle aliquote e a una ridu-



Imposizione fiscale in tema di successioni

STATO	ITALIA	FRANCIA	GERMANIA	GRECIA	IRLANDA
LEGGE	Legge del Paese ove il de cuius aveva la nazionalità o la residenza abituale (beni mobili e immobili)	Legge del Paese di residenza abituale del de cuius (beni mobili). Legge del luogo in cui sono situati i beni (immobili).	Legge del Paese ove il de cuius aveva la nazionalità (beni mobili e immobili) con opzione per i non residenti di applicare la legge tedesca.	Legge del Paese ove il de cuius aveva la nazionalità (beni mobili o immobili)	Legge del Paese ove il de cuius aveva il domicilio (beni mobili). Legge del luogo in cui sono situati i beni (immobili).
LEGITTIMA	Al coniuge, ai discendenti e, in mancanza di questi ultimi, agli ascendenti. Da un minimo di $\frac{1}{3}$ (soli ascendenti) a $\frac{3}{4}$ (concorso coniuge e figli)	Al coniuge ($\frac{1}{4}$) ed ai discendenti (da $\frac{1}{2}$ a $\frac{3}{4}$ a seconda del numero di figli).	Al coniuge, ai discendenti e, in mancanza di questi ultimi, agli ascendenti. In generale, una quota pari ad $\frac{1}{2}$ dell'asse ereditario.	Al coniuge, ai discendenti e, in mancanza di questi ultimi, agli ascendenti.	Al coniuge (da $\frac{1}{2}$ a $\frac{1}{3}$) a seconda della presenza o meno di figli.
IMPOSTE	Dal 4% all' 8% a seconda del grado di parentela. Esistono forti franchigie ed esenzioni per alcuni beni. In materia di doppie imposizioni, in Italia (a differenza di altri Paesi) è possibile detrarre l'imposta da pagare all'estero, nei limiti in cui questa è riferibile a beni all'estero.	Dal 5% al 40% per coniuge e discendenti in linea retta. Esistono piccole franchigie. Dal 35% al 55% per altri parenti. Per terzi: 60%.	Dal 7% al 30% per coniuge e parenti in linea retta. Esistono piccole franchigie. Dal 12% al 40% per altri gradi di parentela. Dal 17% al 50% per i terzi.	Dall'1% al 40% a seconda del grado di parentela.	Aliquota del 25% per il valore che eccede determinate soglie di esenzione che vanno da 21.700 euro a 434.000 euro a seconda del grado di parentela.

zione delle franchigie. Nulla è certo ancora ma ulteriori indiscrezioni paaventano che da tale manovra resteranno fuori le polizze vita e i titoli di Stato.

Vale infine la pena di sottolineare che negli anni l'Italia ha sottoscritto una serie di convenzioni bilaterali con Stati Uniti, Grecia, Israele, Svezia, Danimarca, Francia e Regno Unito al fine di evitare la doppia imposizione in materia.

Avv. Elena Ferraresi

✉ avv.elenaferraresi
@hotmail.it

È Partner di Be Trust per i
servizi legali



LUSSEMBURGO	REGNO UNITO	SPAGNA	SVIZZERA	STATI UNITI
Legge del Paese in cui il de cuius aveva la residenza abituale al momento del decesso. Legge del luogo in cui sono situati i beni (immobili)	Legge del Paese ove il de cuius aveva il domicilio (di regola). Legge del luogo in cui sono situati i beni (immobili).	Legge del Paese ove il de cuius aveva la propria nazionalità (di regola per beni mobili). Legge del luogo in cui sono situati i beni (immobili).	I beni sono soggetti, di solito, a imposte di successione nel Cantone in cui il de cuius aveva il suo ultimo domicilio. I beni immobili sono imponibili nel Cantone in cui sono. Sull'imposta di successione si sta discutendo una legge federale, retroattiva dal 2012, che colpisca con una imposta tutti i patrimoni al di sopra dei 2 milioni di franchi con un'aliquota minima del 20%.	Sono previste regole diverse (per beni mobili o immobili) a seconda dei singoli Stati.
Ai discendenti in linea retta. La quota varia da 1/2 a 3/4 a seconda del numero di figli.	La quota di legittima esiste solo in Scozia ove a coniuge e discendenti è riservato almeno 1/3 dei beni. Nel resto del Paese i "dependents" possono proporre domanda al giudice civile affinché venga attribuito loro un congruo importo tratto dal patrimonio ereditario; qualora il testatore li abbia pretermessi o non sufficientemente considerati nel testamento.	Al coniuge, ai discendenti e, in mancanza di questi ultimi, agli ascendenti. La riserva è in generale, da 2/3 a 3/4 dell'asse ereditario.	Per il coniuge superstite, una quota pari a 1/2 della propria quota ereditaria; per ogni discendente, una quota pari a 1/4 della propria quota ereditaria; per ogni ascendente, una quota pari a 1/2 della propria quota ereditaria.	Non esiste una quota di riserva (è consentito diseredare i discendenti). Al coniuge è riservata una quota (che dipende dalla durata del matrimonio) in alcuni Stati che adottano la comunione dei beni.
Dal 2% al 15% (a seconda del grado di parentela) con una sovrimposta (dallo 0,1% al 2,2%) in base al valore dell'eredità. Esenzione per discendenti diretti e ascendenti e per coniuge con figli in vita.	Di norma, aliquota del 40% per ogni soggetto, escluso il coniuge.	Dipende dalla potestà delle singole regioni autonome. In ogni caso, il calcolo viene effettuato applicando un moltiplicatore all'aliquota (che varia a seconda dell'importo) in funzione del rapporto di parentela. Esistono franchigie limitate. Per l'abitazione principale è prevista una riduzione del 95%.	L'imposta può arrivare al 50% e varia da Cantone a Cantone. Quelle più basse sono nei Grigioni, le più alte nei cantoni di Friburgo e Neuchâtel. Il coniuge superstite è esonerato in tutti i Cantoni, ad eccezione nello Jura. Gli eredi diretti sono esonerati nella maggior parte dei cantoni. Gli ascendenti diretti sono esonerati solo in alcuni Cantoni. Le aliquote sono differenti a seconda del grado di parentela e del valore della devoluzione. Nel Canton Ticino, nel caso di fratelli e figliastri, vi è un'imposta progressiva: 14,54% su 1/milione di franchi; 11,98% su 500/mila franchi e 7,94% su 100/mila franchi.	In generale, (salvo disposizioni specifiche dei singoli Stati) è pari ad un max del 55% sui beni oltre 1 milione di dollari.

Intermediari finanziari

Il nuovo albo dei consulenti finanziari: primi passi concreti



di Antonella Brizzi

La Legge di Stabilità per l'anno 2016, ha portato con sé molteplici novità per imprese e professionisti tra cui il via libera all'Albo unico dei consulenti finanziari, riforma attesa da lungo tempo. Viene prevista infatti l'istituzione di un Albo unico gestito da un organismo con personalità giuridica di diritto privato, ordinato in forma di associazione: l'attuale organismo per la tenuta dell'Albo dei promotori finanziari (APF) verrà quindi trasformato nel nuovo organismo per la tenuta dell'Albo unico dei consulenti finanziari. A questo sono trasferite le funzioni di vigilanza e sanzionatorie attualmente esercitate dalla Consob che comunque sarà l'Autorità alla quale è affidata la vigilanza sull'Organismo. La Consob, inoltre, ha la competenza a definire i principi e i criteri relativi all'attività di vigilanza svolta dall'Organismo e verifica il rispetto, da parte di quest'ultimo, delle predette regole.

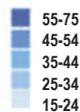
All'interno dell'Albo unico sono previste tre distinte sezioni con riguardo al tipo di attività svolta dai soggetti, che assumono le seguenti denominazioni: consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede (attuali promotori finanziari), persone fisiche consulenti finanziari indipendenti, società di consulenza finanziaria. In materia, è importante saper riconoscere che dovranno essere le esigenze espresse dai risparmiatori a guidare lo sviluppo del servizio di consulenza. La speranza è quindi che il regolatore sappia cogliere questi segnali creando un contesto in cui i risparmiatori possano effettivamente beneficiare di un mercato aperto e concorrenziale, fondato su "regole del gioco" chiare e quanto più possibile armonizzate tra i vari opera- ➔

La forma associativa

Il nuovo Albo sarà costituito dalle associazioni professionali rappresentative dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, dei soggetti abilitati, delle persone fisiche consulenti finanziari indipendenti e delle società di consulenza finanziaria.



Clienti che utilizzano la Consulenza strutturata



Fonte: Ascosim

tori e che permetta una maggiore conoscenza dello stesso da parte appunto dei consumatori. A riguardo vale la pena tenere conto dell'esperienza dei Paesi giunti prima dell'Italia a una "consulenza strutturata" quali gli Stati Uniti, l'Inghilterra, la Germania, l'Australia che rispettivamente hanno il 34%, 34%, 33%, 10% dei risparmiatori che si avvalgono di advisor indipendenti. Le statistiche infatti dimostrano che in tali contesti, i risparmiatori possiedono un livello di educazione finanziaria più elevata come si può evincere dal grafico riportato sopra.

L'auspicio è quindi che la costituzione del nuovo Albo – nonostante siano già state avanzate alcune critiche in merito alla confusione che potrebbe portare la denominazione simile delle tre categorie di consulenti nei confronti dei risparmiatori nonché all'assetto proprietario dell'Albo che potrebbe favorire i grandi intermediari – sia un primo passo a favore della tutela dei risparmiatori in quanto in grado di rendere omogenea la normativa per l'esercizio dell'attività di consulenza e certa la vigilanza nel settore, con riguardo alla protezione dell'investitore retail nel mercato finanziario al quale è prioritariamente indirizzata la consulenza finanziaria.

Antonella Brizzi
✉ a.brizzi@betrust.it

*In Be Trust ricopre il ruolo
di Responsabile
Antiriciclaggio*



I tempi per l'entrata in vigore

La legge di Stabilità prevede che entro 6 mesi dall'emanazione da parte della Consob del regolamento che dovrà definire i principi e i criteri in base ai quali l'Organismo potrà operare, la stessa Consob e l'Organismo stabiliranno le modalità operative, i tempi del trasferimento delle funzioni e gli adempimenti occorrenti. Con successive delibere da adottare, la Consob definirà la data di avvio dell'operatività dell'Albo.

Intermediari finanziari

Mifid 2: quando entrerà in vigore la normativa sugli intermediari finanziari



di Antonella Brizzi

Novità sulla Mifid2: è infatti stata posticipata l'entrata in vigore della Direttiva la cui partenza è ora prevista per il 3 gennaio 2018 e non più per il 2017. La scadenza entro la quale prepararsi all'entrata in vigore della direttiva MiFID2 è stata spostata di un anno: la Commissione Europea ha sottolineato che tale decisione è stata assunta "per prendere in considerazione le eccezionali difficoltà di applicazione delle regole a cui devono fare fronte i regolatori, così come i partecipanti al mercato". Ma quali sono le principali innovazioni di MiFID2 che comporteranno un così grande impegno da parte degli Stati interessati e che lasciano perplessi gli operatori del mercato?

Di fatto la MiFID2, sebbene in linea di continuità con quanto previsto dalla MiFID, introduce importanti modifiche nel mercato finanziario europeo.

In particolare, è stato innalzato il livello di protezione degli investitori e, in tale contesto, è stato previsto l'inserimento, nell'ambito della consulenza in materia di investimenti, della **consulenza finanziaria indipendente**, con alcune specifiche previsioni che devono essere osservate dalle imprese di investimento.

In primo luogo la **trasparenza**: l'impresa di investimento dovrà infatti anticipare al cliente se il servizio verrà prestato secondo la modalità di indipendenza. In tal caso la Società dovrà prendere in considerazione, nell'ambito del proprio processo di selezione, un'ampia gamma di strumenti finanziari che devono essere diversificati sia per tipologia che per emittente. In secondo luogo all'impresa di investimento è preclusa la possibilità di ricevere (e trattenerne) **incentivi monetari** da terzi, quali ad esempio le società prodotte. Nel caso l'im- ➔

La nuova adeguatezza

Un aspetto altamente innovativo risiede nell'estensione della valutazione di adeguatezza dalla fase "finale" del processo di distribuzione, alla fase di ideazione del prodotto da parte della società emittente. In sostanza si parte dal target della clientela per arrivare al prodotto, invertendo di fatto il percorso precedente.





presa riceva tali incentivi, dovrà immediatamente trasferirli al cliente, con la dovuta **disclosure**, con il divieto che tali somme vadano a compensazione di quanto dovuto per il servizio di consulenza.

Ulteriore innovazione assai rilevante di MiFID2 riguarda i mercati. Insieme al tema degli incentivi sopra trattato, la rivisitazione del mercati è stata tra le tematiche più controverse e che continuerà a vivacizzare il dibattito nei prossimi mesi.

L' intento del Regolatore è favorire lo svolgimento delle negoziazioni all'interno di sistemi di negoziazione regolamentati - siano essi mercati regolamentati veri e propri, sistemi multilaterali od OTF, ovvero internalizzatori sistematici (la cui disciplina viene riformata, ampliando di fatto tale categoria). Tale scopo è inoltre perseguito estendendo i regimi di trasparenza pre e post-trading a una gamma più ampia di strumenti di capitale e di debito. Infatti gli OTF dovranno ottemperare ai requisiti di trasparenza pre- e post-trading già esistenti per le sedi di negoziazione, garantendo così agli investitori una diminuzione rilevante delle asimmetrie informative.

Quello che è certo è che gli operatori già dovrebbero iniziare a pensare alle importanti modifiche strutturali che la nuova normativa comporterà alla propria impresa d'investimento che sopporterà grandi impatti sia a livello operativo che commerciale.

Antonella Brizzi

✉ a.brizzi@betrust.it

In Be Trust ricopre il ruolo di Responsabile Antiriciclaggio



I prodotti assicurativi

La Mifid2 interviene modificando la IMD (la direttiva sull'intermediazione assicurativa) in modo tale da sottoporre i prodotti di investimento assicurativo a specifici requisiti di tutela del risparmiatore, con specifico riferimento alle materie dei conflitti di interesse e di informativa ai clienti.

Investimenti alternativi

Arte da bene rifugio ad asset class



di Valentina Coria

In tempi di crisi, si sa, si assiste al progressivo abbandono da parte degli investitori della tendenza al *laissez faire* a favore di un interesse sempre maggiore verso l'allocazione della loro ricchezza nel mercato finanziario: l'incertezza sprona la clientela di promotori e advisors a riflettere sull'affidabilità degli investimenti nel portafoglio e a richiedere sempre più una combinazione di strumenti che agevolino la diversificazione.

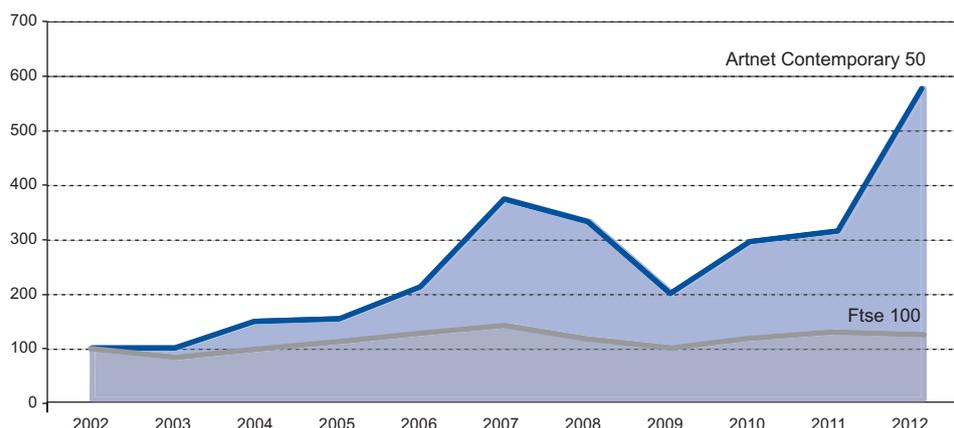
Ed è proprio il concetto di diversificazione che ha accompagnato la crescente tendenza ad investire in opere d'arte: quadri, sculture, manoscritti, e chi più ne ha più ne metta.

L'art investment è infatti considerato come nuova tipologia di asset class vera e propria, che gode di innumerevoli vantaggi sia da un punto di vista fiscale che di rendimenti: il mercato dell'arte si è, infatti, dimostrato decorrelato rispetto all'andamento dei mercati finanziari, rispondendo alle incertezze dell'economia moderna in maniera più smooth, riuscendo cioè a mantenere una varianza dei returns limitata rispetto alle forti oscillazioni mostrate dalle principali piazze mondiali. Basti vedere come alcuni degli indici principali di questo settore, quali l'Artnet Contemporary 50 e il Modern 25, abbiano esibito rendimenti maggiori rispetto a quelli finanziari dal 2008 in poi.

Dal punto di vista fiscale, invece, è importante sottolineare il fatto che la detenzione di opere d'arte non sia soggetta a denuncia (qualora esse siano detenute in territorio na- ➔

Artnet Contemporary vs Ftse 100

Base 2002
=100



Opere d'arte antica

LE CARATTERISTICHE

Soggetta alla verifica di interesse culturale da parte del Ministero (il procedimento si conclude entro 120 giorni dal ricevimento della richiesta):

- a) **non è riscontrato l'interesse:** l'opera è esclusa dall'applicazione delle disposizioni previste.
- b) **è riscontrato l'interesse:**
- L'opera è soggetta al procedimento per la dichiarazione dell'interesse culturale
 - Il detentore dell'opera è soggetto ad obblighi detentivi
 - L'opera è soggetta ad autorizzazione per mostre ed esposizioni.
 - L'opera è soggetta ad un deprezzamento implicito del 30% del suo valore.
 - L'opera necessita dell'autorizzazione preventiva da parte del Ministero per il suo trasferimento, per la sua alienazione e per la sua esportazione
 - Lo Stato gode del diritto di prelazione qualora si intenda alienare l'opera d'arte presa in considerazione.
 - Lo Stato gode del diritto di acquisto coattivo qualora si richieda l'attestato di libera circolazione per l'opera presa in considerazione.

EXPORT

- Intra Ue**
- Necessario l'Attestato di Libera Circolazione.
 - L'opera deve essere presentata fisicamente all'Ufficio Esportazione, che deve rilasciare o negare l'Attestato di Libera Circolazione non prima di quindici e non oltre i quaranta giorni.
 - L'attestato di Libera Circolazione ha validità triennale.
- Extra Ue**
- Se supera i valori fissati dal Regolamento C.E.E. 3911/92 è necessario l'Attestato di Libera Circolazione e la Licenza Comunitaria
 - La Licenza Comunitaria ha una validità di sei mesi concessa solo dietro presentazione dell'Attestato e non viene concessa nel caso in cui manchino meno di sei mesi alla scadenza dell'Attestato.

IMPORT

- Intra Ue**
- La richiesta del Certificato di Importazione è facoltativa.
 - Se necessario, si richiederà il Certificato di Importazione in Italia, che sostituisce ad ogni effetto di legge l'Attestato di Libera Circolazione ed ha una validità di cinque anni rinnovabile.
- Extra Ue**
- La richiesta del Certificato di Importazione può essere fatta all'atto dell'importazione, essendo l'opera soggetta a Dogana.
 - La validità del Certificato è di cinque anni (rinnovabili).
 - L'opera dovrà essere controllata fisicamente dai Funzionari dell'Ufficio esportazione che rilasceranno il certificato.



segue

Arte



zionale, altrimenti devono rientrare nel quadro RW) e quindi a tassazione; inoltre, qualora la stessa opera venga alienata, l'IVA non è applicabile se la compravendita avviene tra privati, per le importazioni temporanee e per le esportazioni (salvo il pagamento di eventuali dazi doganali imposti dal paese di importazione) ed è invece ridotta al 10% per le cessioni effettuate direttamente dall'artista e per le importazioni definitive da paesi extra UE. In tutti gli altri casi, l'IVA è sì ordinaria (22%), ma calcolata col metodo al margine (applicazione dell'aliquota sulla differenza tra prezzo di vendita e di acquisto) nella maggior parte delle alienazioni. Insomma, i vantaggi fiscali sono plurimi, così come quelli di diversificazione, riuscendo a guadagnare dei "pretty profits" investendo in una asset class che offre per di più un valore aggiunto di tipo estetico. Ma, come al solito, non possono esistere pregi senza difetti.

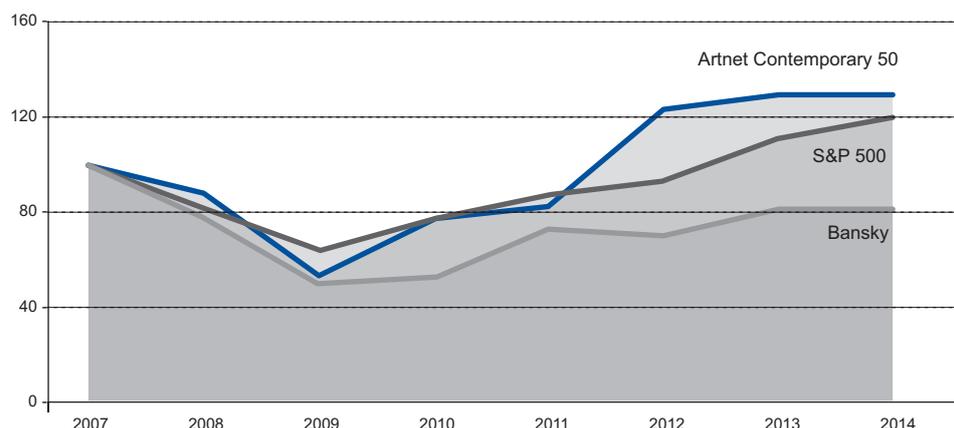
Ll mercato dell'arte è caratterizzato, infatti, da un difetto di trasparenza, che impedisce di analizzare in maniera puntuale il suo andamento e di fare delle previsioni circa il futuro; è poi un mercato di nicchia, data la necessità di disporre di un patrimonio consistente per investire in questo settore ed è anche un mercato illiquido, non adatto perciò ad investimenti di breve periodo.

Il problema più grande, però, riguarda i vincoli legislativi presenti sul territorio nazionale: il MI-BAC ha infatti imposto regole piuttosto severe sulla circolazione delle opere d'arte, disincentivando così lo sviluppo del mercato italiano. E un mercato che non può sfruttare e godere delle leggi del libero mercato, si sa, è un mercato inefficiente, e un mercato inefficiente mal si sposa col principio di diversificazione "low risk, high return, better diversification".



Indici a confronto

Base 2007
=100
Valori al 2/8/2014



Opere d'arte contemporanea

LE CARATTERISTICHE

- non soggetta alla verifica di interesse culturale da parte del Ministero.
- non soggetta ad autorizzazione per l'esportazione (l'interessato ha tuttavia l'onere di comprovare al competente ufficio di esportazione che le cose da trasferire all'estero sono opera di autore vivente o la cui esecuzione non risalgia ad oltre 50 anni, secondo le procedure e con le modalità stabilite con decreto ministeriale- c.d. Autocertificazione).
- unica eccezione: opera con più di cinquant'anni realizzata da artista ancora vivente: se è di proprietà dell'artista rientra nelle Autocertificazioni, se invece chi esporta è una Galleria d'Arte è necessaria la Licenza Comunitaria.

EXPORT

- Intra Ue**
- Necessaria solo l'Autocertificazione .
 - L'ufficio esportazione riceve la documentazione, protocolla e numera l'attestato, rilasciandone poi una copia allo spedite.

- Extra Ue**
- Come per esportazione in UE

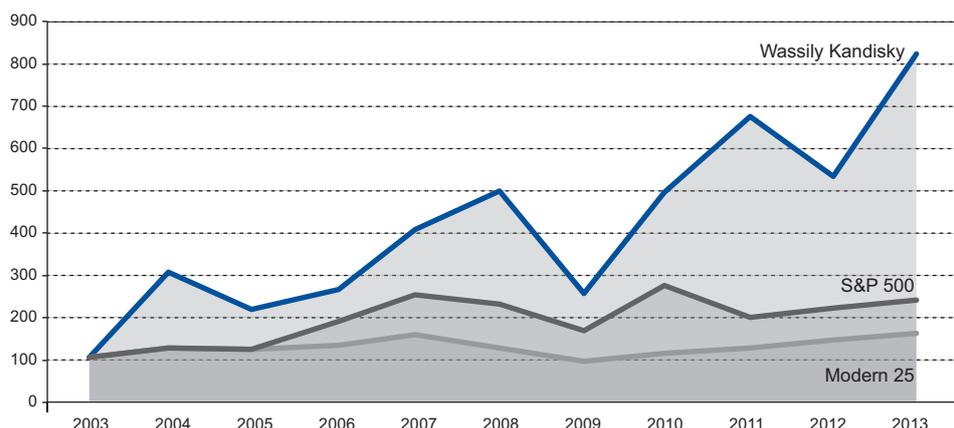
IMPORT

- Intra Ue**
- Non ci sono variazioni di procedura In ambito comunitario.
 - Per chi spedisce opere in Italia non è necessario alcun adempimento mentre un Museo, una Fondazione, un commerciante, un collezionista privato e tutti gli altri, per rispedire le opere prese in carico in Italia deve fare l'autocertificazione.

- Extra Ue**
- Come per importazione in UE.

Kandisky sopra la media e sopra la Borsa

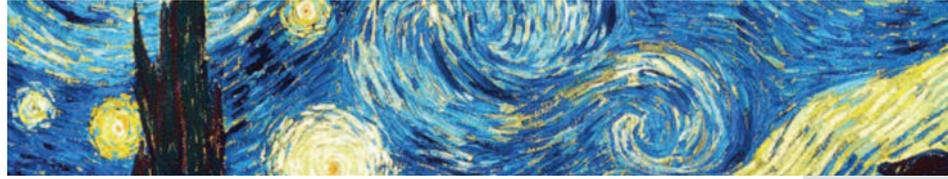
Base 2003
=100





segue

Arte



Nonostante la casistica descritta dal Ministero dei Beni Artistici e Culturali sia minuziosa, è necessario e soprattutto utile distinguere a monte due macro-classes di opere, così da poter avere una visione complessiva più chiara del mercato e della regolamentazione applicata. La prima categoria riguarda le opere d'arte contemporanea (aventi meno di cinquant'anni o con artista vivente), mentre la seconda comprende le opere d'arte antica (aventi più di cinquant'anni o con artista non più vivente): le prime non sono soggette a particolari vincoli legislativi e sono, quindi, più facilmente commerciabili, mentre le seconde possono essere soggette alla c.d. verifica di interesse culturale da parte del Ministero e, qualora venisse dichiarato suddetto interesse, l'opera d'arte sarebbe, in pratica, svalutata del 30% perché non alienabile in maniera libera e, soprattutto, non esportabile.

Ora, come per tutti i tipi di investimenti, i vantaggi e gli svantaggi esistono: l'importante è, però, riuscire a valutare in maniera puntuale l'opportunità di investimento, tenendo in considerazione i tempi di disinvestimento, la liquidità richiesta, i rischi correlati e, soprattutto, l'intenzione o meno di rivendere il bene.

Se il desiderio dell'investitore è quello di ottenere rendimenti medi nel breve periodo, con la possibilità di vendere l'asset in tempi brevi e impiegando una somma di danaro esigua, di sicuro il mercato dell'arte non è l'ideale.

Ma se si vuole preservare un patrimonio, investendo in beni rifugio cifre consistenti, e non si ha la necessità di liquidità, le opere d'arte sembrano ottime. A patto, però, di evitare le opere d'arte antiche.

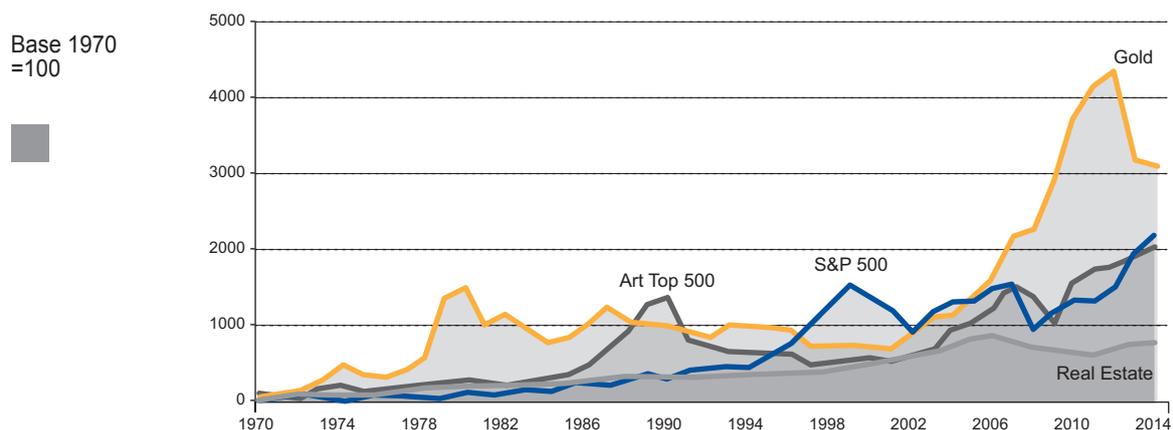
Valentina Coria

✉ info@betrust.it

In Be Trust segue il progetto legato ai servizi di amministrazione di opere d'arte



Arte come asset class alternativa



Attività fiduciaria

La visione globale.
Account
Aggregation come
strumento di
gestione dei rischi



di Giuseppe Fiorica

Quanto conta nella gestione del patrimonio avere una visione globale? La gestione della ricchezza nell'epoca moderna passa anche attraverso la relazione con una pluralità di intermediari e consulenti.

In molti casi si predilige la relazione personale dando peso a quel senso di fiducia e affidamento necessario quando si affrontano argomenti sui quali ci si sente meno preparati. In altri casi si sceglie l'intermediario in funzione della sua localizzazione, la banca vicino casa oppure la banca in Svizzera o a Montecarlo. In altri si sceglie sulla base degli strumenti che mette a disposizione come nel caso delle banche on-line o delle condizioni particolarmente favorevoli che si riescono ad ottenere. In questi giorni si torna a dare peso alla solidità patrimoniale e alla dimensione, cercando di mettersi al riparo da possibili debolezze del settore bancario. Fatto sta che ciascuno di noi si trova ad avere una pluralità di rapporti con diversi intermediari e tende naturalmente a concentrarsi di volta in volta sul singolo rapporto, tralasciando appunto la visione globale del patrimonio.

Ma perché è così importante vedere le cose nel loro complesso? Che informazioni ne possiamo trarre e come questo ci può aiutare nel concreto?

Negli investimenti la diversificazione è l'unica regola che ha sempre funzionato nella riduzione dei rischi e l'esperienza insegna che è corretto



diversificare anche gli intermediari così da poter avere più visioni ed utilizzare ciascuno per la sua specificità.

Una volta diversificato si deve però valutare il complesso perché altrimenti si incorre nell'errore di considerare diversificato quello che magari nei fatti non lo è. Si deve poi poter dare una dimensione ai rischi complessivi e dove questi sono ripartiti anche in funzione del loro peso sul patrimonio. Diversamente si finisce per concentrarsi su singoli elementi che ci appaiono richiedere particolare attenzione e che invece nell'economia generale possono avere un peso molto inferiore. Al contrario si potrebbe arrivare a tralasciare una parte importante perché ritenuta al riparo da rischi quando invece questo non è.

Ci sono migliaia di possibili esempi di queste distorsioni di percezione. Basta prendere un titolo il cui prezzo oscilla in maniera importante ma che è poco pesato nel portafoglio e confrontarlo con un titolo apparentemente meno volatile ma da cui può dipendere una parte importante del risultato. Il primo ci procura un grande stress, il secondo potrebbe procurarci grandi perdite.

Il segreto è quello di avere una visione generale che poi ci consenta di scendere nel particolare, indipendentemente dall'intermediario dove il patrimonio è depositato.

E' questo il segreto dell'**Account Aggregation**, un servizio offerto oggi da alcune Fiduciarie, dai Family Office e dalle strutture Private di alcune banche ed SGR specializzate, che raccoglie le informazioni da tutti gli intermediari depositari e le aggrega consentendo anche di avere sotto controllo i costi applicati.

La Voluntary Disclosure poi offre una occasione in più perché tra chi ha preferito fare pace con il fisco molti hanno scelto di lasciare aperti i conti presso gli intermediari esteri e oggi possono finalmente parlarne alla luce del sole. Un servizio efficace riunisce i conti italiani e quelli esteri, dando anche l'opportunità di calcolare gli oneri fiscali per adempiere agli obblighi dichiarativi verso il fisco.

Chi infatti, nel rendere trasparenti al fisco i propri beni, ha optato per la strada del Waiver si è preso la responsabilità diretta di calcolare e pagare nella dichiarazione annuale i redditi

di natura finanziaria prodotti all'estero, ora si trova nella necessità di farsi supportare nel conteggio. Una equilibrata gestione del proprio patrimonio, in particolare in momenti di grande incertezza, richiede controllo e valutazione periodica della

strategia applicata, con disciplina e in coerenza con i propri obiettivi. Farsi supportare da una visione globale e da consulenti che operano nel nostro interesse è sicuramente il modo migliore per evitare brutte sorprese.

Giuseppe Fiorica
✉ g.fiorica@betrust.it

In Be Trust è il
Responsabile
Operation





BE TRUST

FIDUCIARIA



Perchè BE TRUST

Esperienza: requisito per entrare nella squadra dei Partner di Be Trust è avere un'esperienza professionale di almeno 15 anni, maturata lavorando, in ruoli di responsabilità, in organizzazioni italiane e estere leader nel settore finanziario

Trasparenza: l'impegno dei Partner di Be Trust è quello di operare in piena trasparenza nell'interesse unico dei propri clienti

Indipendenza: la scelta conseguente è quella di investire personalmente nell'equity della società, direttamente come soggetti privati, per garantire la piena indipendenza nelle scelte e nello svolgimento del servizio

Affidabilità: l'obiettivo del lavoro dei Partner di Be Trust è meritare la fiducia dei propri clienti

Be Trust Fiduciaria Srl

Autorizzata all'attività di Amministrazione Fiduciaria con Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 30 aprile 2014

Aderente ad Assofiduciaria, socia in AFIN

Cap sociale di 100mila euro interamente versato



*Ministero
dello Sviluppo Economico*