

FISCO E SUCCESSIONE, *incroci strategici*

Un problema che si trasforma in opportunità. Questa è la filosofia vincente della consulenza. Tamagnone e Di Marco illustrano a Patrimonia & Consulenza il punto di forza della consulenza legale: sviluppare una tutela globale per il cliente ascoltandone i bisogni

■ di redazione Patrimonia & Consulenza



Il team dello studio Tamagnone Di Marco

Nel 2013 è stato fondato lo studio Tamagnone di Marco. Dov'è nata l'idea? Prima di intraprendere la carriera forense entrambi eravamo amministratori, rispettivamente, di due comuni della provincia di Torino. Da questa comune esperienza, ci siamo resi conto delle difficoltà burocratiche cui andavano incontro le

imprese, ad esempio nel settore degli appalti.

Pertanto avete improntato il vostro studio nel settore amministrativo e di impresa, ma sono anche altre le vostre aree di specializzazione.

Sì, infatti siamo ormai specializzati anche nel diritto tributario e nella pianificazione successoria e finanziaria.

Tra queste aree, quale pesa di più sul vostro fatturato?

Sicuramente il settore tributario, soprattutto nell'ultimo anno, grazie alla voluntary disclosure sono incrementati i nostri clienti.

Come mai?

Il servizio di consulenza in materia tributaria è strettamente collegato a

quello di pianificazione successoria e finanziaria in generale. Infatti il cliente che ha necessità di difendersi in sede tributaria o in fase preventiva, spesso ci chiede anche di pianificare la trasmissione del patrimonio al proprio figlio, soprattutto per evitare di poter lasciare eccessive pendenze fiscali agli eredi.

Quindi cercate di aiutare il cliente in un'ottica più ampia rispetto a quella per cui spesso si rivolge a voi.

Esattamente; ed è anche il nostro punto di forza. Offriamo ai nostri clienti un servizio di *wealth advisory* guardando a tutte le esigenze, semmai latenti, del cliente con una visione globale sia per la pianificazione successoria ma anche finanziaria e fiscale.

Ed è questo il vostro punto di forza.

Spesso i nostri clienti si rivolgono a noi dopo aver consultato altri professionisti come commercialisti o notai che, pur avendoli assistiti egregia-

mente, non hanno tuttavia risolto alla radice i "problemi" del cliente. Infatti è necessario pianificare il passaggio generazionale per tempo senza dover attendere il tempo del decesso, ma soprattutto guardando gli aspetti di natura tributaria e finanziaria.

Qual è il cliente tipo che si affaccia al vostro studio per la pianificazione patrimoniale e successoria?

Il ventaglio è piuttosto ampio ma la maggior parte è costituito da persone oltre i 50 anni che si pongono il problema di come trasmettere i beni ai propri figli perché semmai hanno intenzione di chiudere la propria attività. Tendenzialmente si tratta di ex imprenditori o liberi professionisti come farmacisti o medici, ancora in attività ma prossimi alla pensione, che hanno costituito un patrimonio negli anni '80 e '90 o che lo hanno ereditato a loro volta dai propri genitori.

La pianificazione successoria e patrimoniale non è dunque appannaggio

solo dei grandi patrimoni.

Esatto. Noi riscontriamo che nell'ambito della nostra clientela circa il 90% è costituito da persone che grazie a sacrifici e lavoro, sono divenuti benestanti realizzando dei patrimoni che possiamo definire consistenti ma non necessariamente da cifre a 6 zeri.

Ci sono clienti che sono già informati e pronti per una consulenza in tema successorio.

Ma ci sono clienti invece restii e lontani dall'affrontare questi temi.

Qual è la vostra esperienza?

La maggior parte dei nostri clienti si rivolgono a noi per diversi motivi come l'assistenza tributaria o societaria.

Quando cerchiamo di affrontare invece temi come la pianificazione successoria, i nostri clienti sono piuttosto refrattari all'idea di doversi spogliare dei propri beni anche in favore dei propri figli perché vedono molto lontano il momento del decesso.

Ne riconoscono l'utilità ma preferisco-

CASE STUDY

CAPITALI ESTERI E PIANIFICAZIONE SUCCESSORIA



Si sono rivolti al nostro studio Tizio e Caio, padre e figlio, titolari di una relazione bancaria cointestata (consistente in un conto corrente multivaluta con connesso dossier titoli) nel Principato di Monaco.



Tali capitali provenivano da un conto svizzero intestato ad una società con sede nelle British Virgin Islands, riconducibile, però, soltanto al padre che, successivamente, aveva trasferito l'intera disponibilità estera sulla relazione monegasca cointestata con il figlio.

Perfezionata la pratica di regolarizzazione dei capitali esteri non dichiarati (cd. Voluntary Disclosure) i Sig.ri Tizio e Caio hanno proceduto a far rientrare il patrimonio in Italia.



Tuttavia la sorella di Caio, Mevia, era all'oscuro di tale posizione estera. Pertanto è stato necessario disciplinare i rapporti tra fratello e sorella per prevenire un futuro contenzioso successorio.



La nostra soluzione è stata quella di costituire una società semplice, denominata Alfa, partecipata dai figli Caio e Mevia quali nudi proprietari delle quote societarie e dal padre Tizio quale usufruttuario.



A tale società è stata attribuita la titolarità del dossier titoli su cui il padre manteneva la procura ad operare.



**EDOARDO
TAMAGNONE**
STUDIO LEGALE
TAMAGNONE DI MARCO

“L’aumento della pressione fiscale in sede successoria ha un duplice danno. Gli stessi redditi verrebbero tassati due volte: una volta al momento della loro produzione e una volta al momento del trasferimento mediante donazione o successione”

no aspettare e procrastinare l’attività di pianificazione dei propri beni in un momento successivo.

In questo caso, come vi comportate?

È fondamentale a quel punto coinvolgere gli altri membri del nucleo familiare; i figli, a differenza dei genitori, comprendono quanto sia importante anticipare il momento della pianificazione per un’efficace definizione degli assetti proprietari.

Che soluzioni tendenzialmente fornite?

Con la donazione con riserva di usufrutto, ad esempio, il donante cede la nuda proprietà garantendosi tuttavia l’usufrutto. Nel campo invece societario è possibile, lavorando sugli statuti delle società permettere un maggiore coinvolgimento dei figli senza dover per forza estromettere il genitore.

Il settore tributario è quello che vi fornisce maggiore clientela.

Come mai?

Il settore tributario da secondario è divenuto pilastro fondante del nostro studio non solo perché sono aumentate le richieste da parte del Fisco in sede di accertamento e di irrogazione delle sanzioni con relative conseguenze nel contenzioso, ma soprattutto in fase preventiva.

Prevenire è meglio che curare insomma.

Un’efficace consulenza riduce al minimo le ipotesi di contenzioso con tutto vantaggio per il cliente-impresa

e cliente-famiglia. Il profondo ascolto del cliente ci suggerisce soluzioni mirate di pianificazione fiscale.

In un’ottica futura cercherete di implementare il settore tributario?

Vogliamo mantenere questo settore dedicando più risorse anche al tema della gestione dei patrimoni.

Per realizzare questo obiettivo, pensate di aprire lo studio a nuovi associati?

Sì, anche in un’ottica di espansione territoriale al di fuori dei confini torinesi e milanesi.

Contraddittorio facile e tolleranza sui documenti mancanti se il contribuente dimostra la propria buona fede. Sono questi due degli indirizzi operativi che l’Agenzia delle entrate sta perseguendo nella gestione delle istanze di voluntary disclosure (Fonte ItaliaOggi del 05.03.2016). Pare quindi che la fase 2 della voluntary si stia presentando semplice. Qual è il vostro riscontro?

Non posso che confermare quanto espresso da ItaliaOggi. Attraverso il contraddittorio “easy”, ossia e-mail e conference call, oltre che una nostra predisposizione interna di tutta la documentazione, sono stati evitati contenziosi.

La voluntary disclosure si è appena conclusa ma già si parla di una prossima nel 2016 addirittura in forma permanente.

Secondo le stime dei nostri consu-

lenti del principato monegasco esiste ancora quasi il 25% di italiani che pur avendo conti nelle loro banche, non hanno proceduto alla regolarizzazione né con lo scudo fiscale né con la vd. Tuttavia si tratta di soggetti che o non hanno nessuna intenzione di regolarizzare i propri capitali detenuti all’estero o che non sanno di averne.

Come può un soggetto non sapere di possedere dei capitali?

Si tratta di eredi di persone decedute che spesso non sanno di avere dei conti di cui sono beneficiari. Ad esempio, abbiamo assistito un cliente che qualche giorno dopo la presentazione della richiesta di regolarizzazione, è deceduto senza lasciare eredi; abbiamo dovuto rintracciare la sorella, unica erede, assolutamente inconsapevole che il fratello possedesse dei conti nel Principato di Monaco.

È ormai notizia che il Governo intenda (ri)mettere mano alle imposte di successione e donazione. Cosa ne pensate?

L’aumento della pressione fiscale anche in quest’area ha un duplice danno. Innanzitutto gli stessi redditi verrebbero tassati due volte: una volta al momento della loro produzione e una volta al momento del trasferimento mediante donazione o successione.

E il secondo motivo?

La ricchezza immobiliare in Italia è prevalentemente detenuta dalle famiglie (quasi l’80%); se la riforma dovesse divenir legge, le famiglie italiane potrebbero risentirne.