

Le spine della voluntary disclosure avvocati al lavoro sui risvolti fiscali

IL RIMPATRIO (O LA REGOLARIZZAZIONE) DEI CAPITALI ILLECITAMENTE DETENUTI ALL'ESTERO NON HA ESAURITO IL LAVORO DEI PROFESSIONISTI IMPEGNATI CON LE PRATICHE. PRENDE CORPO L'IDEA DI UNA "SECONDA FASE" DELLA PROCEDURA

Luigi Dell'Olio

Milano

Il rimpatrio (o la regolarizzazione) dei capitali illecitamente detenuti all'estero non ha esaurito il lavoro dei professionisti impegnati con le pratiche della *voluntary disclosure*. Che anzi proprio in questa fase rilevano una serie di difficoltà legate ad aspetti poco chiari della normativa. Mentre sullo sfondo prende corpo l'ipotesi di una seconda fase di regolarizzazione.

«Quanto agli aspetti tecnici, non è stata chiarita del tutto la modalità di compilazione del quadro Rw», lamenta Fulvia Astolfi, partner responsabile del tax di Hogan Lovells. Il riferimento è alla parte di Unico 2016 che deve riempire chiunque abbia detenuto un patrimonio in uno Stato estero anche solo per parte del 2015. «Considerato che la scadenza è fissata per il 6 luglio, non c'è da attendersi chiarimenti in merito dall'amministrazione finanziaria».

Vi sono poi questioni di sostanza che assumono un rilievo anche maggiore. «Con la *voluntary disclosure* non è solo il fisco ad apprendere per la prima volta l'esistenza di patrimoni in capo al dichiarante, ma il discorso spesso si estende anche alla sua cerchia familiare», ricorda Eugenio Bruguglio, partner di Biscozzi Nobili. Questo può creare tensioni, che i consulenti (chiamati anche a svolgere un ruolo più da psicologi che da esperti di normative) possono cercare di prevenire o quanto meno attenuare. «Le situazioni cambiano da famiglia a famiglia, per cui andranno definite soluzioni personalizzate», spiega. «Con la *voluntary disclosure* il patrimonio diventa noto non solo all'amministrazione finanziaria ma potenzialmente anche ai familiari delle persone interessate», ricorda Paolo Ludovici, fondatore di Ludovici & Partners. «Questa consapevolezza può essere oggetto di tensioni con ricadute molto pesanti, dato che vengono a coinvolgere la sfera degli affetti».

A questo punto si apre la fase delle decisioni. «Per chi si è limitato alla regolarizzazione, è il caso di conservare il patrimonio all'estero o conviene portarlo fisicamente in Italia? E con quali forme di protezione contro i rischi di eventi catastrofici?». Decisioni non di poco conto, analizza Ludovici.

Carlo Galli, partner di Clifford Chance e responsabile dipartimento Tax, segnala anche un'altra problematica. «Dopo la fase di regolarizzazione, si apre ora quella della pianificazione. Quindi si tratta di passare al setaccio gli investimenti in corso e di capire se sono in linea con le esigenze e le aspirazioni del singolo contribuente».

Un lavoro che vede i fiscalisti lavorare gomito a gomito con i consulenti finanziari. «Il ragionamento da fare non riguarda



IL PERSONAGGI



1



2



3



4



5



6

solo le potenzialità o meno di un'asset class, ma anche l'impatto della tassazione sui vari prodotti d'investimento», spiega Galli. «Ad esempio, gli hedge fund che erano stati sottoscritti all'estero, in Italia non godono di aliquote favorevoli e in molti casi potrebbe essere il caso di uscire».

L'assistenza dei professionisti, ricorda Stefano Loconte, fondatore e managing di Loconte & Partners, «arriva a individuare soluzioni che, partendo dalla mappatura dei rischi, consentono di ottenere la diversificazione degli stessi e la protezione del patrimonio». In questo ambito il valore aggiunto degli studi d'affari che possono contare su competenze diversificate è dato dalla capacità di tagliare i rami secchi salvaguardando unicamente i veicoli effettivamente in grado di generare un vantaggio per il cliente.

Oltre a questo, occorre poi provvedere alla manutenzione delle strutture esistenti, ad esempio mediante la chiusura di alcuni veicoli giuridici che non sono in linea con l'evoluzione normativa degli ultimi anni. «Occorre decidere quale sarà d'ora in avanti lo strumento nel quale far confluire le attività», spiega Ludovici. «Società semplice, società di capitali

Giuliano Foglia (1), fondatore di Foglia Cisternino & Partners; **Paolo Ludovici** (2), fondatore di Ludovici & Partners; **Carlo Galli** (3), partner di Clifford Chance; **Fulvia Astolfi** (4), partner di Hohan Lovells; **Eugenio Bruguglio** (5), partner di Biscozzi Nobili e **Stefano Loconte** (6)

residente o meno, contratto di assicurazione sulla vita, trust e così via». Una scelta che non può prescindere da una visione di lungo termine che comprenda anche la programmazione della successione.

A questo proposito, nel mercato si va ormai diffondendo la convinzione che le aliquote saranno innalzate a breve, dato che in Parlamento è stata depositata una proposta di legge in materia, «per cui occorre valutare se ad esempio è il opportuno sottoscrivere polizze vita e/o mandati fiduciari, mantenendo i conti all'estero», spiega Raul-Angelo Papotti, partner di Chiomenti, per il quale «la risposta varia di caso in caso». Di sicuro, sottolinea l'esperto, «tra

chi ha fatto disclosure vi è un diffuso interesse a capire come attrezzarsi da qui in avanti».

Il ragionamento da fare non è relativamente solo alla convenienza fiscale delle varie opzioni in campo. «Ci sono strumenti molto utilizzati all'estero per assicurare la conservazione del patrimonio, che invece in Italia devono fare i conti con un quadro molto incerto», ricorda Giuliano Foglia, socio fondatore dello studio legale e tributario Foglia Cisternino & Partners.

Il riferimento è in particolare ai trust, che permettono un elevato grado di protezione in caso di successioni o di vicende familiari complesse e litigiose. «Eppure vengono poco utilizzati per le incertezze fiscali derivan-

ti dall'assenza di una normativa organica, dalla giurisprudenza altalenante e dai pochi chiarimenti forniti dall'Agenzia delle Entrate». Per Foglia è il momento che il legislatore si faccia carico di chiarire i contorni del quadro giuridico in tema di trust».

Il compito di avvocati e commercialisti è diverso in relazione a quanti, pur detenendo capitali ignoti al fisco italiano, non hanno aderito alla *voluntary disclosure*. «In questi casi», spiega Alessandro Mainardi, partner responsabile del dipartimento tax di

IL CASO

Dla Piper Italia da studio legale ad azienda di servizi per settori

Passare da studio legale tradizionale ad azienda di servizi e offrire un'assistenza per settori, dalla moda al retail, che supera il vecchio modello basato sulle aree di specializzazione. È la strada intrapresa da Dla Piper, studio internazionale presente in più di 30 paesi con oltre 4.200 avvocati (che conta nella Penisola circa 190 professionisti nelle sedi di Milano e Roma), sulla scia di un trend che, secondo Wolf Michael Kühne, managing partner per l'Italia, terrà banco nei prossimi anni. «La crisi ha cambiato lo scenario per il mondo legale: sono aumentate la concorrenza e la pressione sui prezzi. I clienti si sono abituati a negoziare e chiedono una consulenza che abbia un valore aggiunto. È cambiato il linguaggio: non si parla più di assistenza legale ma di servizio, non più di preventivo ma di offerta e di prodotto». Il risultato è che non basta più, secondo Kühne, essere degli specialisti di materie di diritto. «Occorre invece uscire dalla propria area di specializzazione

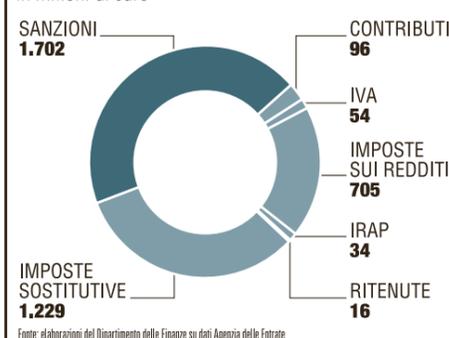


Wolf Michael Kühne, country manager Dla Piper Italia

e diventare degli esperti di settore. Capaci cioè di seguire il cliente in tutti gli aspetti legali in ambito, ad esempio, farmaceutico, energetico o assicurativo». Il riferimento è in particolare alla nuova organizzazione lanciata dallo studio legale che prevede un approccio *sector-driven*, ossia un'assistenza per settori, oltre che per aree di specializzazione. Tra quelli presidiati si spazia dall'energia al fashion, dal farmaceutico alle assicurazioni, fino ai servizi finanziari, ai media, al wealth planning, allo sport e alla tecnologia. «Abbiamo seguito l'esempio delle Big Four - Kpmg, Deloitte & Touche, Pricewaterhouse Coopers e EY - che sono in grado di anticipare i trend del futuro nel nostro settore», spiega Kühne. Tra le operazioni recenti seguite dallo studio, l'assistenza di Idea Fimit, l'sgr che ha rilevato il portafoglio immobiliare del gruppo Milano 90. Lo studio ha inoltre supportato Erg nell'acquisizione (tramite la controllata Erg Power Generation) dell'intero business idroelettrico di Eon composto da un portafoglio di impianti presenti in Umbria, Marche e Lazio. L'obiettivo è poi diventare a tutti gli effetti una moderna azienda di servizi con ottica full-service in grado di proporre ai clienti attività innovative. (s.d.p.)

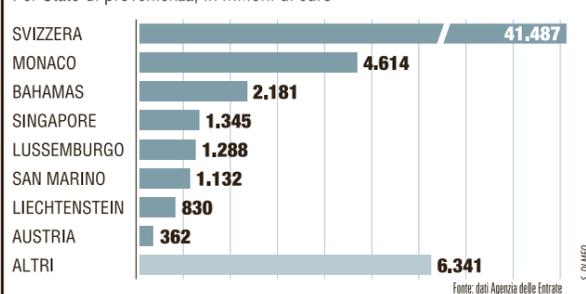
IL GETTITO DELLA VOLUNTARY DISCLOSURE

In milioni di euro



IL RIENTRO DEI CAPITALI

Per Stato di provenienza, in milioni di euro



“Demansionamento dei dipendenti effetto boomerang per le imprese”



Giovanni Beretta, socio dello studio legale Persiani

PER GIOVANNI BERETTA DELLO STUDIO LEGALE PERSIANI «IL QUADRO NORMATIVO DOPO LA RISCrittURA DELL'ARTICOLO 2103 DEL CODICE CIVILE È DOMINATO DA UNA PROFONDA INCERTEZZA»

Una delle misure del Jobs Act che ha maggiormente creato divisioni tra le opposte fazioni, relativa ai casi di demansionamento del dipendente, rischia di produrre un effetto boomerang. Infatti il legislatore ha riscritto l'articolo 2103 del codice civile ampliando notevolmente l'area di esercizio del potere datoriale, con lo scopo di assicurare maggiore flessibilità alle aziende. «In sostanza è venuto meno il parametro di equivalenza delle mansioni, che aveva fin qui circoscritto al massimo la possibilità di intervento», spiega Giovanni Beretta, socio dello studio Persiani.

Tuttavia l'esperto avverte che l'innovazione, cala-

ta nel contesto generale del diritto del lavoro che si è formato nel tempo, «finisce per determinare un quadro normativo dominato da una profonda incertezza, che potrebbe rivelarsi un boomerang per le imprese nel caso si trovasse in condizioni di dover procedere al licenziamento per motivi oggettivi».

In particolare, a seconda dell'interpretazione che verrà data al nuovo testo dell'art. 2103, avverte, al datore di lavoro verrà imposto l'onere di offerta di posti di lavoro alternativi a quello da sopprimere. «In particolare, l'imprenditore potrebbe vedersi costretto a offrire al lavoratore interessato dal licenziamento per motivo oggettivo non soltanto eventuali posti di lavoro di livello inferiore a quello da ultimo occupato, ma anche posti che comportassero l'utilizzo di competenze molto distanti da quelle maturate nel corso della vita lavorativa», chiarisce l'avvocato. Insomma, il rischio di confusione è grande. (l.d.o.)