

PRIVATE BANKING

I CASE STUDY DELLA CERTIFICAZIONE AIPB

UN MEDICO CON **IMMOBILI** DI VALORE

Nell'ambito dei percorsi di formazione di Aipb, i maggiori esperti in diverse aree finanziarie propongono delle soluzioni a un caso pratico di particolare complessità

IN COLLABORAZIONE CON

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

Il dottor Marco Bisio ha 60 anni e svolge l'attività di medico cardiologo da circa 30 anni in una rinomata clinica privata milanese e in un poliambulatorio, ove riceve i pazienti privatamente. Il cliente è sposato (in regime di separazione dei beni) con Gabriella, sua coetanea e casalinga e ha tre figli, Enrico e Gianni e Andrea, rispettivamente di 29, 28 e 25 anni. Enrico è dipendente presso un'azienda chimica che opera nell'hinterland milanese, Gianni è impiegato in una nota casa editrice milanese e Andrea è laureando in giurisprudenza. I due figli maggiori sono da poco usciti di casa e vivono entrambi in affitto, mentre Andrea sta ancora terminando gli studi. Il reddito annuale dichiarato da Marco è di 200 mila euro lordi, ai quali si aggiungono altri 40

mila euro non dichiarati. L'ultima fonte di reddito è caratterizzata da un'importante rendita di 100.000 euro annui netti (facenti parte di una rendita complessiva già frazionata su due rami familiari) derivante dalla locazione di una serie di appartamenti nel territorio comasco (il 50% è di proprietà del medico e il 50% appartiene all'altro ramo della famiglia). Al momento tali immobili sono detenuti direttamente senza l'ausilio di una società.

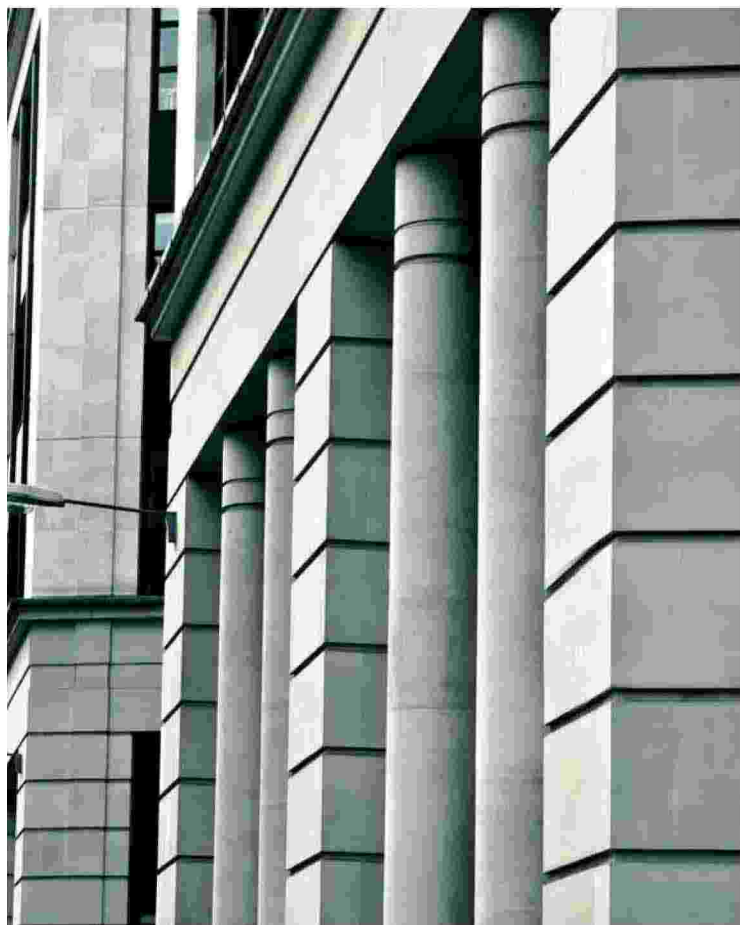
Marco vive con la famiglia in una casa di sua proprietà del valore di 800 mila euro sito in una zona residenziale del capoluogo lombardo, ed è proprietario di un appartamento con giardino in Liguria da 600 mila euro e di un appartamento ubicato sull'altopiano di Asiago del valore di 350 mila euro.

Il suo patrimonio finanziario detenuto presso l'Istituto di riferimento è di circa 2 milioni di euro e si compone come segue:

- 500 mila euro di pronti contro termine;
- 500 mila euro in obbligazioni bancarie;
- 700 mila euro in fondi comuni (80% fondi obbligazionari e 20% fondi liquidità);
- 300 mila euro in titoli azionari (blue chip italiane; il cui valore attuale è inferiore del 35% al prezzo d'acquisto).

Alla luce della situazione attuale del cliente si rende necessario migliorare l'asset allocation, tenendo conto che Marco manifesta apertamente le seguenti esigenze:

- aumentare il rendimento del portafoglio;
- ottimizzare un ipotetico passaggio generazio-



DOCENTI AIPB

- ✓ **BRUNO ZANABONI**
SEGRETARIO GENERALE AIPB
- ✓ **MASSIMILIANO FACCHI (AREA CORPORATE)**
AMMINISTRATORE DELEGATO
SEVEN CAPITAL PARTNERS
- ✓ **FRANCO FONDI (AREA FISCALE)**
DOTTORE COMMERCIALISTA
- ✓ **MARCO ORIANI (AREA FINANZIARIA)**
PROFESSORE ORDINARIO
UNIVERSITÀ CATTOLICA
- ✓ **FRANCESCO ZEN (AREA FINANZIARIA)**
PROFESSORE ASSOCIATO
UNIVERSITÀ DI PADOVA
- ✓ **PATRIZIA PIA (AREA FINANZIARIA)**
PROFESSORE ASSOCIATO
UNIVERSITÀ DI TORINO
- ✓ **LUCA SANTAMARIA (AREA ASSICURATIVA)**
DOCENTE UNIVERSITÀ DEGLI STUDI MILANO BICOCCA

84%

IL VALORE DEGLI IMMOBILI
SUL PATRIMONIO
COMPLESSIVO DEL CLIENTE.
UN AMMONTARE CHE DEVE
ESSERE OTTIMIZZATO

nale ai tre figli (patrimonio, rendita e immobili), anche dal punto di vista fiscale;
- tutelare i figli dal rischio morte/invalidità attraverso una formula assicurativa;
- conoscere il costo esplicito e implicito cui sarà soggetto nelle ipotesi di gestione proposte dal consulente.

SOLUZIONE PROPOSTA

Gli esperti hanno contribuito collegialmente alla risoluzione del caso, fermo restando le specifiche competenze negli ambiti delle soluzioni proposte. Per quanto concerne le proprietà immobiliari, tenendo conto del rendimento netto annuo degli affitti pari a 100.000 euro e ipotizzando un rendimento degli affitti pari al 2% del valore di mercato e un'aliquota di tassazione

del 43%, il patrimonio immobiliare di pertinenza di Marco ammonterebbe a circa 9.000.000 di euro, il che porta ad un'incidenza della parte immobiliare sul patrimonio totale (12.850.000 euro) a oltre l'84 per cento.

Inoltre, considerando le problematiche di governance di una proprietà immobiliare indivisa, soprattutto in ottica di gestione successoria, si consiglia di procedere coi seguenti punti:

- separare la proprietà immobiliare dall'altro ramo della famiglia attraverso, per esempio, opportune compravendite interne, cercando di puntare alla dismissione; qualora emergessero necessità finanziarie, la banca potrebbe assistere il cliente con l'apertura di conti correnti ipotecari da estinguere come al punto ■

PRIVATE BANKING

FORMAZIONE AIPB

AIPB progetta ed eroga percorsi formativi specificamente rivolti alle esigenze degli operatori del settore Private italiano, coordinato da un corpo docente composto da professori universitari e operatori specializzati che forniscono un supporto formativo multidisciplinare tipico dell'ambiente "Private". La certificazione delle competenze di oltre, ad oggi, 1800 bankers appartenenti a 20 realtà bancarie dimostra il successo e il prestigio di questa attività. Il caso proposto da AIPB è frutto di pura fantasia: qualsiasi riferimento a fatti e/o persone fisiche e giuridiche

reali è puramente casuale.

L'Associazione Italiana Private Banking è l'associazione di settore del mondo bancario e finanziario Private italiano. AIPB si propone come punto di aggregazione, condivisione e sviluppo della cultura d'impresa Private, riunendo un nucleo di Associati formato da Istituti e Gruppi Bancari, Compagnie di Assicurazione, Associazioni di categoria, Università, Centri di Ricerca, Studi professionali, Società di consulenza e di IT e Società di gestione.



seguente. Tuttavia, le compravendite interne si configurano al pari di qualsiasi altra compravendita e quindi scontano la fiscalità loro propria in termini di imposta di registro ipotecaria e catastale: si potrebbe quindi valutare, se ne ricorrano i presupposti, una divisione ereditaria (Art. 111 e ss del cc), caratterizzata da una minore onerosità in termini di imposta di registro;

- qualora l'incidenza della componente immobiliare fosse ancora superiore al 50% del patrimonio complessivo, si consiglia di vendere la parte eccedente e investire il ricavato in asset finanziari;

- apportare gli immobili (valore attorno ai 4.000.000 di euro) in un trust per minimizzare l'impatto fiscale successorio e garantire agli eredi un'opportuna gestione futura, dato che nessuno dei tre figli pare abbia interesse nella gestione di un'impresa immobiliare. A livello fiscale, l'apporto degli immobili assegnati al cardiologo dopo la divisione al trust sconta l'imposta di donazione con aliquota applicabile in relazione al grado di parentela dei beneficiari: supponendo che si tratti della moglie e dei figli è attualmente pari al 4%. L'onere fiscale è tuttavia mitigato dalla esistenza di una franchigia di 1.000.000 di euro per ciascun donatario e dal fatto che la valorizzazione degli immobili avviene in base alla rendita catastale.

Alternativamente all'ultimo punto, cioè la costituzione del trust, si potrebbe pensare a un apporto in una gestione assicurativa dedicata, che tuttavia, oltre a scontare imposte decisamente superiori, potrebbe presentare problematiche tecniche relative alla possibilità di costruire tale tipologia di prodotto e comunque al rischio che ne venga disconosciuta la reale natura assicurativa.

Tenuto conto del patrimonio complessivo del cliente e del suo reddito annuo complessivo è ragionevole ritenere che sia possibile rivedere l'asset allocation con una maggiore esposizione ai mercati azionari, portandosi su un portafoglio bilanciato e soprattutto predisporre alcune soluzioni finalizzate all'ottimizzazione fiscale in una logica di passaggio generazionale.

Come prima soluzione si propongono a Marco delle coperture per infortuni e invalidità da infortunio e malattia con un capitale almeno pari a cinque volte il reddito annuo di lavoro. L'obiettivo è di coprire il rischio di perdita di reddito con contestuale incremento di spese senza dover intaccare nell'immediato il proprio patrimonio.

In seconda battuta si suggerisce la stipula di una polizza assicurativa Multiramo finalizzata a gestire in modo efficiente le modifiche di asset allocation, di asset protection e ancor più di passaggio generazionale. In particolare, il

patrimonio conferito alla compagnia per la stipula della polizza, in base alla normativa vigente, viene escluso dall'asse ereditario e consente una facile previsione da parte dei beneficiari. In fase iniziale si consiglia di privilegiare come quota di beneficio (nel rispetto della quota disponibile) la moglie casalinga e in parti uguali i figli. L'investimento potrebbe essere modulato prevedendo un asset allocation personalizzata con un regime fiscale "semplificato" e inoltre l'intero patrimonio in polizza non è assoggettato a tassazione sulle plusvalenze fino al momento del riscatto e non si applica alcuna tassazione anche nel momento di "switch" tra diverse tipologie di sottostanti finanziari. Dal punto di vista teorico di ottimizzazione di costi la soluzione più logica sarebbe quella di utilizzare la polizza per l'intero patrimonio.

In linea generale, le polizze assicurative a contenuto finanziario conservano ancora alcuni vantaggi fiscali, tra cui in particolare il differimento della tassazione ai fini delle imposte sui redditi al momento del riscatto e l'esenzione da imposta di successione: occorre però che si tratti di veri prodotti assicurativi caratterizzati da una non marginale copertura del c.d. rischio demografico e dal fatto che il contraente non possa intervenire nella gestione del patrimonio; altrimenti il rischio è che vengano riqualificati come gestioni patrimoniali con la perdita dei benefici tipici delle polizze assicurative di cui si è fatta menzione. 