

Finanza e previdenza: un anno sul web

Andrea Citton

Caro lettore, se ancora non mi conosci, mi presento: Andrea Citton, veneziano, 51 anni, felicemente sposato con quattro figli, Consulente Finanziario, specialista nella consulenza finanziaria e previdenziale. Affianco la clientela nel percorso di pianificazione degli investimenti selezionando le migliori soluzioni per le loro necessità.

Le complessità dei Mercati hanno accentuato negli ultimi anni la necessità di accuratezza e professionalità nella cura dei risparmi delle famiglie. Come Consulente Finanziario mi impegno ad affrontare i quesiti e le esigenze di ogni singolo Cliente con un approccio coerente e lungimirante, puntando alla piena soddisfazione delle Sue aspettative.

Le incognite previdenziali, l'analisi accurata dei prodotti e dei rendimenti, i nodi fiscali, la volatilità dei Mercati, lo studio del rischio e la tutela del patrimonio familiare sono solo un esempio

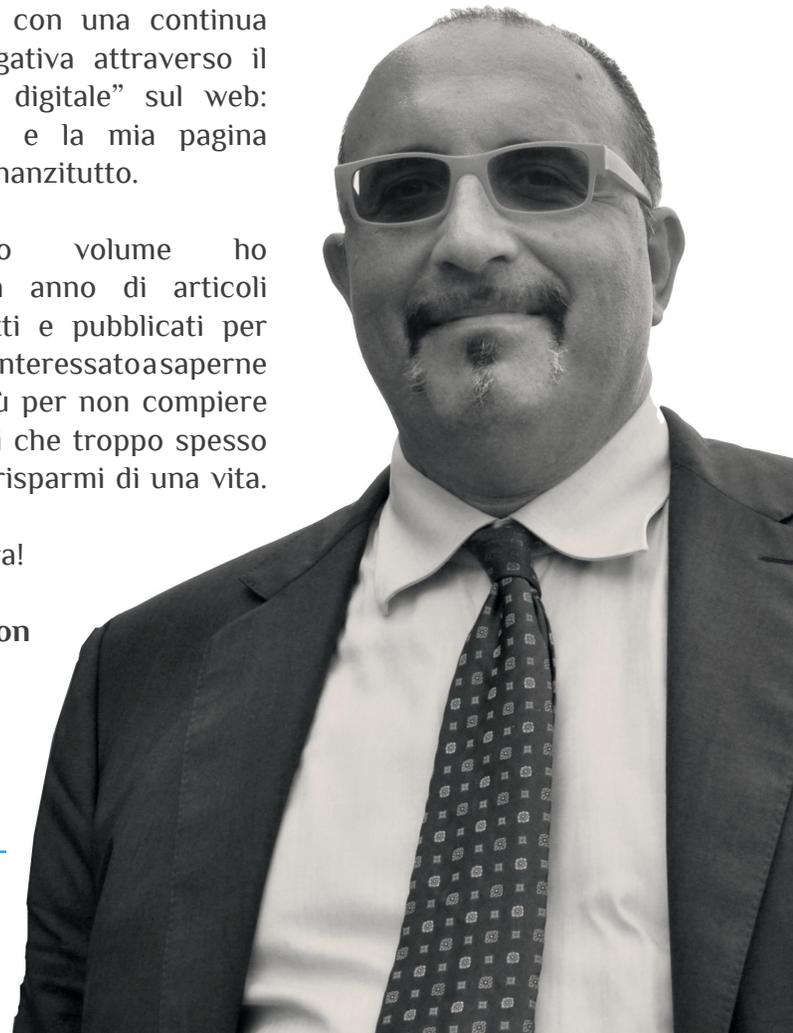
delle molteplici variabili che mi vedono impegnato quotidianamente da oltre vent'anni.

Ma l'impegno che profondo in questo settore va oltre: c'è anche il piacere di fornire a tutti gli interessati, gratuitamente, strumenti utili ad orientarsi in questo mondo complesso ma affascinante che è la finanza. E lo faccio con una continua opera divulgativa attraverso il mio "corpo digitale" sul web: il mio blog e la mia pagina Facebook innanzitutto.

In questo volume ho raccolto un anno di articoli da me scritti e pubblicati per aiutare chi è interessato a saperne un po' di più per non compiere quegli errori che troppo spesso intaccano i risparmi di una vita.

Buona lettura!

Andrea Citton





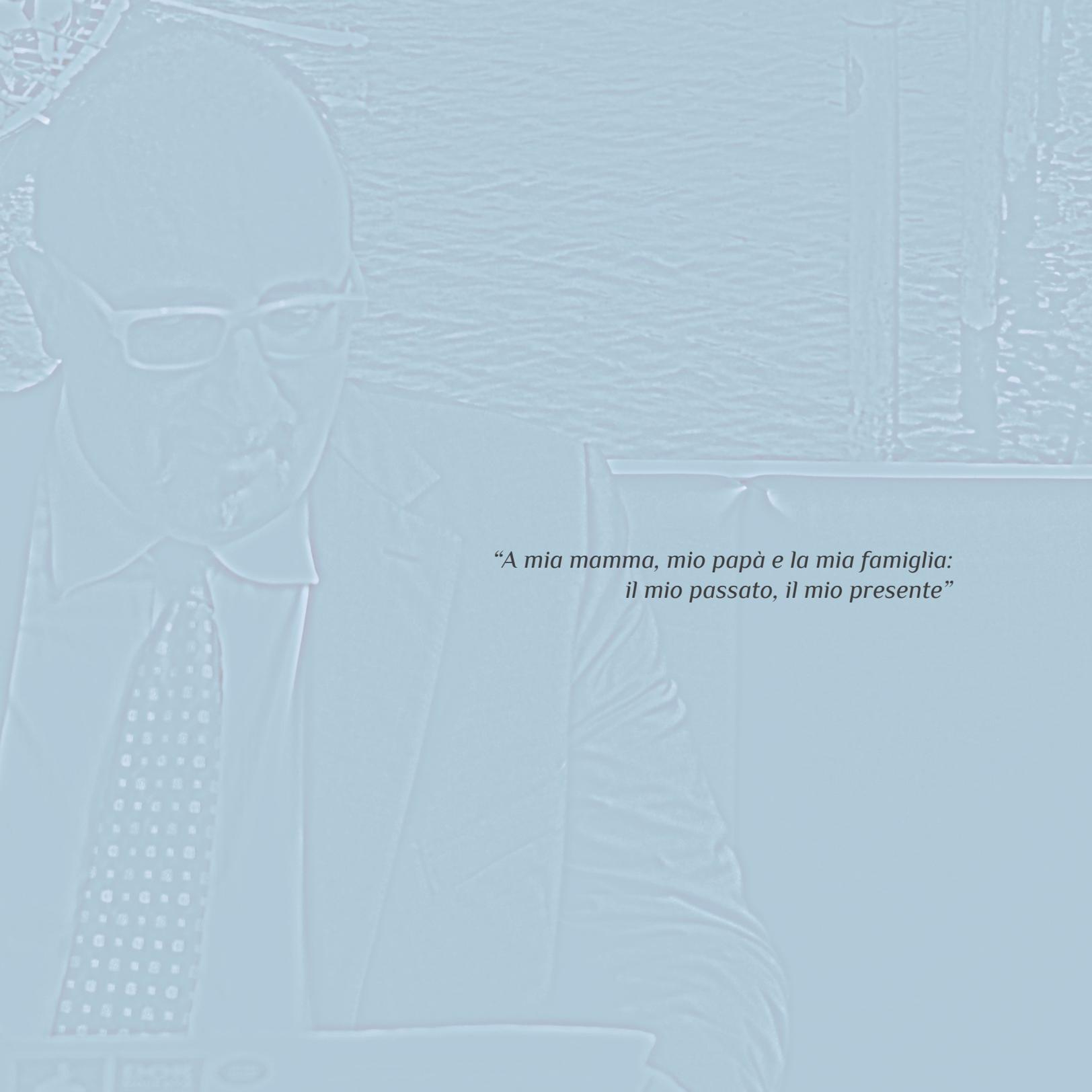
E' interessante la storia di Andrea Citton. Non è uno specialista del web e non è un esperto di comunicazione, ma con coraggio si è affacciato alla "rete" – in questo mondo di cialtroni digitali urlanti, spesso a sproposito - con la consapevolezza di avere qualcosa d'intelligente o perlomeno utile da dire.

Sommessamente, ma anche serenamente, per un anno ha pubblicato pensieri, articoli, riflessioni, e ha dispensato consigli a famiglie, anziani, mamme, operai, prendendosi quindi la responsabilità – grazie all'amplificazione garantita dai Social Network – di andare ben "al di là" della platea del gruppo di clienti che gli ha già dato fiducia, con soddisfazione, come promotore finanziario e previdenziale; e non con l'atteggiamento avido del "baratto interessato" - ti regalo un consiglio, ma poi voglio un appuntamento per proporti qual-

cosa... – bensì con lo spirito di chi desidera spontaneamente condividere conoscenze, pareri ed esperienze. Ed è stato premiato dal web stesso, dal momento che la sua community, dati alla mano, sta crescendo pian piano, in modo costante, per quantità e qualità dei membri. Senza l'arroganza di avere la verità in tasca, senza "urlare", senza pretendere o tentare di imporre idee e punti di vista...

Bravo Andrea, continua così, con l'augurio che molti altri tuoi colleghi, in un settore per nulla facile, e dal cui successo dipende la serenità futura di molte famiglie italiane, possano seguire il Tuo esempio virtuoso.

Luca Poma – *Giornalista, scrittore, Professore a contratto in Relazioni Pubbliche Avanzate ed esperto in Digital strategy*



*“A mia mamma, mio papà e la mia famiglia:
il mio passato, il mio presente”*

“Educazione finanziaria”: Italia maglia nera!

La percentuale di italiani che hanno un discreto livello di conoscenza finanziaria, secondo i criteri dell'ultima indagine condotta da Standard&Poor's insieme a Gallup e World Bank, ammonterebbe al 37%. Pur essendo un dato superiore alla media mondiale (33%), risulta altresì piuttosto scoraggiante se comparato alle percentuali raccolte dagli altri Paesi sviluppati; i Paesi membri del G7 hanno infatti totalizzato una media del 55%, mentre i Paesi dell'Ocse (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) del 53%. Infine, la media dell'Unione europea è del 50%. Il sondaggio di S&P, ultimo in ordine di tempo ed estremamente preciso, ha coinvolto più di 150.000 adulti di 144 Paesi diversi. Agli intervistati è stato chiesto di rispondere a quesiti che misuravano la conoscenza di quattro concetti base del processo decisionale in campo finanziario: la diversificazione del rischio, l'inflazione, il concetto di interesse semplice e il concetto di interesse composto. L'Italia dunque non rientra nei primi 30 Paesi con il punteggio più alto: oltre a Paesi come Danimarca (71%), Israele (68%), Regno Uni-

to (67%) e Germania (66%), una percentuale superiore rispetto alla media degli italiani intervistati è stata misurata anche in Bhutan (54%), Botswana (52%) e Camerun (38%). I Paesi che hanno collezionato le percentuali peggiori sono Yemen (13%), Albania e Afghanistan (entrambi 14%), mentre all'interno dell'UE la Romania ha evidenziato il risultato peggiore (22%). Per quanto riguarda i Paesi extra-europei, gli Stati Uniti hanno registrato una media del 57%, mentre tra le economie emergenti, i membri del BRICS segnalano una media del 33% (Sud Africa 42%, Russia 38%, Brasile 35%, Cina 28% e India 24%). Globalmente, uno dei fattori che determinano la conoscenza finanziaria di uno Stato rispetto all'altro è dato dalla ricchezza media, nello specifico il PIL pro capite.

Tuttavia, si legge nello studio, “questa relazione vale solo nel 50% dell'economie più ricche. Per l'altra metà fatta di economie più povere, con 12.000 dollari di PIL pro capite o meno, non c'è alcuna evidenza che la conoscenza finanziaria sia legata al reddito”.

Inflazione e differenze di genere

I concetti di interesse semplice e composto e inflazione sono quelli che hanno ottenuto una percentuale maggiore di risposte corrette. Di queste due, l'inflazione ha ottenuto risposte corrette soprattutto dai cittadini di Paesi che hanno dovuto affrontare periodi di iperinflazione negli ultimi 20-30 anni.

Interessante il dato dell'Argentina, che ha raccolto un modesto 28% di alfabetizzazione finanziaria media mentre nello specifico dell'inflazione la conoscenza degli argentini è del 65%, una percentuale ben più alta della media mondiale. Il quesito sulla diversificazione del rischio è stato risposto positivamente solo dal 35% degli adulti interpellati.

Un altro lato della ricerca di S&P è quello che riguarda le differenze di genere. In quasi tutti i Paesi coinvolti nel sondaggio gli uomini hanno dimostrato una conoscenza finanziaria superiore alle donne: in totale, il 35% contro il 30%.

Il gap di conoscenza che differenzia uomini e donne intervistati in Italia è del 15%, mentre in Germania e Stati Uniti rispettivamente del

12% e del 10%.

Al contrario, il Regno Unito è uno dei 13 Paesi in cui le donne hanno raccolto percentuali superiori agli uomini (68% contro il 66%).

Compito di Banche e Consulenti Finanziari sarà quello di “educare” finanziariamente i propri Clienti, onde evitare scelte errate o addirittura nocive del benessere personale e familiare... e per questa ragione mi ripropongo, sul mio blog www.andreacitton.it e sulla mia pagina Facebook “Andrea Citton Financial Advisor” di dare il mio contributo, pubblicando periodici aggiornamenti, approfondimenti, riflessioni ed analisi, in un linguaggio il più possibile semplice e comprensibile, con l’ambizione di aiutare quanti più interessati a questo complesso ed affascinante mondo, di dotarsi degli strumenti di base per una miglior comprensione di queste dinamiche... continua a seguirmi!

In banca o in posta: cosa è più sicuro?

Questa è una bella domanda che spesso mi viene fatta, sia da Clienti storici che da semplici “curiosi”, e che merita un’attenta riflessione: “I risparmi sono più al sicuro alla Posta o in Banca?”.

Una risposta superficiale prevedrebbe all’incirca “...Dipende, cioè se i suoi risparmi depositati in banca sono investiti in strumenti finanziari come azioni, non della banca, obbligazioni non della banca, fondi ed ETF di più gestori, non dovrebbe correre rischi, a parte i consueti rischi che si corrono quando si investe in strumenti finanziari, cioè il rischio mercato per le azioni o il rischio tassi o rischio emittenti per le obbligazioni...”

Apparentemente, nulla da eccepire in prima battuta. Io aggiungo SEMPRE che se il portafoglio del Cliente è ben diversificato e costruito in base ai Suoi bisogni, alle Sue aspettative, al Suo profilo di rischio, la volatilità diminuisce e di conseguenza i rischi di perdere parte del capitale investito si riducono. Molto diverso il discorso se

sono soldi parcheggiati su strumenti come azioni e obbligazioni della banca in difficoltà o con problemi di liquidità: qui le cose si complicano e gli ultimi casi insegnano che si può arrivare a perdere tutto quanto investito.

Altro aspetto interessante è quello del conto corrente e conto deposito. In questo caso le garanzie sono quelle del Fondo Interbancario di tutela dei depositi che copre ogni conto fino a 100mila euro. Sopra questa cifra una volta entrate in vigore le norme approvate all’Ecofin all’inizio di luglio si potrebbe perdere l’8% di quanto depositato sui conti della banca in difficoltà.

E alle Poste che rischi ci sono per i nostri soldi?

Poste Italiane è controllata dalla Cassa Depositi e Prestiti: i conti correnti Bancoposta non sono coperti dal Fondo Interbancario come per i conti correnti offerti dalle banche, per adesso sono garantiti dallo Stato. Stesso discorso

vale per i libretti postali che sono emessi dalla Cassa Depositi e Prestiti, come tutti i buoni fruttiferi sono garantiti al 100% dallo Stato. Per quanto riguarda gli altri strumenti finanziari collocati dalle Poste ma emessi da altre banche come i fondi e obbligazioni, ovviamente non c'è la garanzia dello Stato anche se gli investimenti sono depositati su un conto titoli presso le poste.

Come proteggersi da “temibili aggressori”

Con “asset protection” si identifica quella branca del diritto che si occupa degli strumenti finanziari volti a destinare propri risparmi o investimenti al perseguimento di determinate finalità, così mettendoli al riparo da eventuali aggressioni da parte dei creditori.

La protezione del patrimonio personale o familiare è riconosciuta da diversi ordinamenti esteri (in particolare di common law, Stati Uniti ed Inghilterra in primis) come assolutamente legittima – se non anche “virtuosa” – se vista a tutela di specifiche esigenze; in Italia, invece, esiste tradizionalmente una sorta di pregiudizio verso tali istituti, spesso visti come delle fraudolente interposizioni create dal debitore, al solo fine di limitare o eludere i diritti dei propri creditori.

Tale pregiudizio si rivela spesso comprensibile, considerando che, in parecchi casi sottoposti al vaglio dei nostri Tribunali negli ultimi decenni, è risultato che le misure di protezione patrimoniale erano

state poste in essere, maldestramente e quasi sempre “fuori tempo massimo”, dal debitore con i creditori alle calcagna ed in ogni caso con problematiche conclamate di “liquidità”.

Esistono altresì nel nostro ordinamento diverse eccezioni al principio di “responsabilità patrimoniale” (in base al quale il debitore, in linea di principio, risponde delle proprie obbligazioni con tutti i suoi beni, presenti e futuri: art. 2740 del Codice Civile), disciplinando diversi istituti che consentono di approntare, a determinate condizioni e per il perseguimento di finalità meritevoli di tutela, una piena, e del tutto lecita, protezione del proprio patrimonio.

A partire dal 1975, con l’istituto del “Fondo Patrimoniale”, veniva sancita l’intangibilità di determinati beni destinati al soddisfacimento di esigenze della famiglia; più di recente (nel 2006), con l’introduzione nel codice civile dell’art. 2645 ter, la possibilità di destinare proprie sezioni di patrimonio personale o familiare al raggiungimento di specifiche finalità è stata ampliata notevolmente (essen-

do sufficiente, ai fini della validità del “vincolo”, il perseguimento di interessi meritevoli di tutela; anche al di fuori, quindi, dell’ambito familiare).

Non va poi dimenticata la disciplina normativa delle “polizze vita” (artt. 1919 ss. c.c.), che assicura la non aggredibilità da parte dei creditori sia alle somme dovute al beneficiario di polizza che a quelle dovute al contraente. Interessante è, infine, l’istituto del Trust, che, a seguito della Convenzione dell’Aja del 1995, ha piena cittadinanza nel nostro ordinamento, con cui la segregazione patrimoniale è assoluta, e grazie al quale possono essere perseguite infinite finalità, sia immediate che a medio o a lungo termine.

Nei miei prossimi articoli mi sono prefisso di analizzare le caratteristiche principali dei sopradetti istituti con l’obiettivo di fornire una panoramica generale, e premetto sin d’ora che la scelta dello strumento più adatto alle finalità del caso concreto dovrà essere compiuta congiuntamente al proprio Consulente, solo dopo un’attenta analisi sui profili legali e fiscali dell’operazione

da intraprendersi e in coerenza con eventuali vincoli, desiderata e finalità.



Il Fondo Patrimoniale: la pianificazione della vita coniugale

Il Codice Civile consente di destinare determinati beni personali al soddisfacimento di “bisogni familiari”, così rendendoli insensibili alle eventuali vicende debitorie del costituente (purchè si tratti di debiti sorti successivamente alla costituzione del fondo – aventi natura “non familiare”, ed il creditore sia a conoscenza di tale natura).

Ecco il “fondo patrimoniale”, disciplinato dagli articoli 167 – 171 del vigente Codice Civile: un metodo relativamente semplice ed economico (con riferimento ai beni immobili, l'imposta ipotecaria e catastale sarà dovuta in misura fissa, salvo vi sia trasferimento di proprietà) per attuare un effetto segregativo su propri assets, pur rimanendone proprietari: i beni in fondo patrimoniale, così come i loro frutti, non potranno essere oggetto di azione esecutiva o cautelare, né di iscrizione ipotecaria, né saranno ricompresi in un eventuale fallimento del proprietario, in quanto – come statuito dalla Corte di Cassazione – “patrimonio separato destinato al soddisfacimento di spe-

cifici scopi che prevalgono sulla funzione di garanzia per la generalità dei creditori”.

Il Fisco dovrà arrestarsi di fronte ad un fondo patrimoniale legittimamente costituito, (ma il contribuente dovrà fornire la prova dell'estraneità del debito fiscale ai bisogni familiari e della conoscenza della estraneità in capo al creditore, Cass. 1295/2012).

Va sottolineato che il presupposto necessario per la costituzione di un fondo patrimoniale è la sussistenza di un vincolo matrimoniale: potrà pertanto costituire il fondo ciascuno dei coniugi, od entrambi (ed anche un terzo, per atto tra vivi o per testamento, in loro favore), ma non il “single”, né la “coppia di fatto”. Importante è riconoscere che non tutti i beni possono essere destinati al fondo, bensì solamente gli immobili, i mobili registrati ed i titoli di credito (i quali, per poter essere vincolati, devono esser resi nominativi con annotazione del vincolo od in altro modo idoneo).

Potranno quindi essere conferite azioni societarie, ed anche (ma la dottrina non è unanime sul punto) quote di società a responsabilità limitata; non potranno in alcun modo essere conferiti, invece, beni mobili non registrati (tra cui l'azienda) o crediti.

Va inoltre ricordato che il fondo patrimoniale implica limitazioni piuttosto rilevanti all'amministrazione dei beni conferiti: essa spetta ad entrambi i coniugi, in via disgiunta per quanto riguarda gli atti di ordinaria amministrazione ed in via congiunta per quelli di straordinaria amministrazione (o comunque relativi alla concessione od all'acquisto di diritti personali di godimento).

Nel corso della durata del fondo, salva diversa pattuizione, i beni potranno essere alienati, ipotecati o dati in pegno solo con il consenso di entrambi i coniugi ed, in presenza di figli minori, con autorizzazione concessa dal giudice "nei soli casi di necessità od utilità evidente". Il fondo verrà a cessare naturalmente con l'annullamento, lo scioglimento o la cessazione degli effetti civili del matrimonio; mentre, se vi sono figli minori, con il compimento della maggiore età da parte dell'ultimo di essi (di recente la Cassazione, con sentenza 17811/2014, ha statuito che, in presenza di figli minori, o anche solo di concepiti, il fondo non

può essere fatto cessare in via anticipata).

Massima attenzione nella scelta del Fondo Patrimoniale, dunque: le peculiarità dell'istituto, che da un lato pone rilevanti limiti alla facoltà di disporre dei beni, e dall'altro – con la cessazione "automatica" al verificarsi di determinati eventi (divorzio, morte, maggiore età del figlio) – potrebbe non rivelarsi utile a garantire appieno le esigenze di protezione patrimoniale del costituente, impone un'attenta riflessione prima della scelta a favore dello stesso piuttosto che di altri strumenti offerti dall'ordinamento.



Vincolo di destinazione: mettere i beni al sicuro

Il “Vincolo di destinazione” è stato introdotto in tempi relativamente recenti (2006, art. 2645 ter c.c.) e prevede un’ulteriore eccezione al principio di responsabilità patrimoniale generica (in base alla quale, di norma, il debitore risponde dell’adempimento delle obbligazioni con tutti i propri beni, presenti e futuri).

È in tal modo possibile destinare determinati asset (per un periodo massimo di novant’anni o per la durata della vita della persona fisica beneficiaria) alla realizzazione di specifici scopi, gravando gli stessi con apposito vincolo, cuidare apposita pubblicità.

È il caso di affermare con sicurezza che in tal modo si attua un pieno effetto segregativo su tali beni (e sui loro frutti), che divengono così pignorabili solamente per debiti contratti per il fine di destinazione. Il regime di impignorabilità accomuna l’istituto a quello del fondo patrimoniale, dal quale però il vincolo di destinazione differisce per la sua maggiore “ampiezza”,

sia sotto il profilo degli scopi perseguibili, che sotto quello del novero dei beneficiari; che, ancora, in relazione all’oggetto (ovverosia alla tipologia di beni conferibili).

Qui gli scopi possono essere i più vari, purché “meritevoli di tutela” (cioè riferibili a beni giuridici già provvisti di una qualche forma di protezione da parte dell’ordinamento) e non esclusivamente riferibili al disponente.

Si evince dunque che il Beneficiario potrà essere qualsivoglia persona fisica od ente: sarà così possibile tutelare, ad esempio, il partner non coniugato, la cosiddetta “famiglia di fatto”, associazioni e fondazioni che svolgano attività di beneficenza, ed altro.

Lo scopo perseguito, per essere “meritevole”, dovrà essere prevalente rispetto agli interessi sacrificati dei creditori del disponente estranei al vincolo (astrattamente pregiudicati dalla diminuzione della propria garanzia patrimoniale).

Fondamentale diventa dunque il seguente concetto: diversamente dal fondo patrimoniale, nel quale possono essere conferiti solo beni immobili o mobili registrati, qui possono essere conferiti anche beni mobili non registrati, purchè sia possibile darne apposita pubblicità (e quindi, tra di essi, il denaro, i crediti, le azioni e, secondo la dottrina maggioritaria, anche le quote di S.r.l.).

La segregazione patrimoniale

La segregazione patrimoniale si perfeziona con l'apposizione del vincolo; al fine, tuttavia, di provvedere alla tutela concreta degli interessi dei beneficiari è opportuno prevedere, tramite appositi negozi fiduciari, la figura di un terzo il quale dia (quantomeno successivamente alla morte del disponente) attuazione allo scopo e disponga dei beni quando il vincolo sarà cessato.

Interessi su interessi: ci sono novità

Recentemente, la disciplina dell'anatocismo bancario (ovvero il fenomeno per il quale gli interessi scaduti e non pagati producono a loro volta ulteriori interessi) ha subito dei cambiamenti profondissimi, creando dubbi tra gli operatori e tensioni nelle aule giudiziarie. Fino a poco tempo fa, infatti, la pratica anatocistica era "tollerata" e consentita agli Istituti di credito, in deroga a quanto stabilito in linea generale dall'art. 1283 del Codice Civile, purché alle condizioni fissate da una risalente delibera del CICR del 2000 (sostanzialmente, la pari periodicità del calcolo di interessi creditorie debitorie e la pattuizione per iscritto).

La Legge di Stabilità 2014, ha riformulato il secondo comma dell'art. 120 del TUB, confermando il mandato al CICR di stabilire modalità e criteri per la produzione di interessi nelle operazioni bancarie, ma inserendo una nuova limitazione: "gli interessi periodicamente capitalizzati non possano produrre interessi ulteriori che, nelle successive operazioni di capitalizzazione, sono calcolati esclusivamente sulla sorte capitale". Tale norma ha

certo una formulazione quasi incomprensibile ai più, ma è evidente la scelta di fondo: vietare l'anatocismo, rompendo in modo definitivo con il passato. Lo si evince agevolmente, del resto, questioni, peraltro non secondarie. Non chiarisce, per esempio, se, al di là del divieto di produzione di nuovi interessi, gli interessi scaduti possano essere capitalizzati ad altri fini, come l'allungamento del termine prescrizione (che è di cinque anni per gli interessi e di dieci anni per il capitale) o l'imputazione dei pagamenti effettuati dal debitore; non è chiara in merito ai criteri di computo degli interessi, e che utilità abbia stabilirne la periodicità; non precisa a quali operazioni bancarie debba applicarsi il divieto; non sono presenti indicazioni in merito alla esigibilità immediata o differita alla chiusura del conto degli interessi capitalizzati, ma non produttivi di interessi.

Proprio in virtù della incompletezza e della fumosità della norma, che non sembra poter prescindere dall'intervento del CICR, si potrebbe azzardare l'ipotesi che la disposizione non possa dirsi efficace, fino a quando non vedrà la luce,

appunto, la nuova delibera del CICR: la conseguenza evidente è che, fino a quando tale delibera non viene emanata, rimane “ovviamente” in piedi il vecchio castello normativo, dunque l’anatocismo bancario è permesso.

Secondo altri Autori e parte della giurisprudenza, al contrario, la nuova norma sarebbe immediatamente efficace fin dal 1 gennaio 2014 (data di entrata in vigore della Legge Stabilità che l’ha introdotta nel nostro ordinamento). Seguendo questa ricostruzione, esisterebbe già oggi un divieto di anatocismo bancario, e le banche non potrebbero quindi applicare interessi sugli interessi scaduti. Il quadro normativo si sta progressivamente completando. Ma il condizionale, dati gli ultimi episodi, è d’obbligo. Il 15 luglio 2015 Banca d’Italia ha infatti emanato le nuove “Disposizioni in materia di trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari” e, soprattutto, il 24 agosto 2014 ha posto in pubblica consultazione la bozza della delibera del CICR, che il mondo bancario attende da quasi due anni.

Tre sono i principali punti su cui si è soffermato il Regolatore. In primo luogo, si è precisato che la disciplina degli interessi di mora continuerà ad essere contenuta nel Codice Civile, senza alcuna

“incursione” del Regolatore secondario. Per cui, se il cliente non è in regola con il pagamento degli interessi, le banche potranno applicare gli interessi moratori. In secondo luogo, si è stabilito che gli interessi debbano essere conteggiati separatamente dal capitale, con periodicità almeno annuale, assicurando così nelle intenzioni anche maggiore trasparenza per la clientela. In terzo luogo, ed è forse il punto più rilevante, la bozza di delibera interviene sull’esigibilità degli interessi maturati, stabilendo che gli interessi diventino esigibili a partire dal sessantesimo giorno successivo alla ricezione, da parte del cliente, dell’estratto conto (naturalmente, sono salvi termini più lunghi in favore del cliente).

Decorso tale termine, il cliente potrà pagare il debito per interessi con una rimessa sul conto o convenire con la banca l’addebito sul conto stesso, a valere sull’apertura di credito: in questo caso, la somma addebitata diventerà a tutti gli effetti capitale e sarà produttiva di ulteriori interessi. Con ciò a ben vedere si consente, di fatto, una nuova, seppur residuale, forma di capitalizzazione degli interessi, nonostante i proclami contenuti nel documento di presentazione del provvedimento.



Chi sono gli eredi legittimi?

Diamo inizio alla pubblicazione di alcuni articoli sugli aspetti relativi alla trasmissione ereditaria di beni e patrimoni. In questo primo numero affronteremo la definizione di “Eredi legittimi e legittimari”: i due concetti sono qui discussi unitamente, malgrado costituiscano due argomenti ben distinti, la cui trattazione unitaria è mirata a chiarire precisamente la differenza tra di essi. In sintesi, l’Erede è il soggetto che subentra nel patrimonio del defunto; la chiamata all’eredità può avvenire o in forza della legge (successione legittima) ovvero in conseguenza di un testamento che dispone in favore del chiamato (successione testamentaria).

Quando la successione ereditaria avviene in assenza di testamento, o con un testamento che dispone solo parzialmente dei beni ereditari, si parlerà di successione legittima, perché la sorte dei beni sarà integralmente (o, appunto, parzialmente) decisa dalle disposizioni della legge che poi saranno analizzate. Il soggetto chiamato all’eredità dalla legge sarà, quindi, l’erede legittimo.

Quando, invece, si parla di erede legittimario, si fa riferimento a un istituto completamente diverso che trova la propria disciplina nella parte generale della normativa sulle successioni, in primis nell’art. 457 e negli artt. 536 e seguenti del Codice. Possiamo affermare che “Legittimario” è colui al quale la legge garantisce una quota di eredità, indipendentemente dalle decisioni che il proprietario dei beni possa assumere mediante la redazione di un testamento. Il principio è chiarito dall’art. 457 del codice civile che precisa come “le disposizioni testamentarie non possono pregiudicare i diritti che la legge riserva ai legittimari”; quindi, al momento del decesso, anche se ha disposto per testamento, il de cuius non potrà disporre di tutto il proprio patrimonio, anzi, come diremo, qualora abbia coniuge e figli, la quota liberamente disponibile è veramente residua.

La quota vincolata è detta “legittima” o “di riserva”; la quota della quale il soggetto può disporre è detta “disponibile”. Il concetto base può riassumersi così: l’erede

legittimo ha diritto a una quota (senza specificazione) dell'eredità mentre l'erede legittimario, invece, è il soggetto che ha sempre diritto alla propria quota legittima. Per l'ipotesi in cui questa quota non venga rispettata, la legge prevede dei rimedi, ovviamente giudiziali, affinché i soggetti lesi nei loro diritti possano recuperare la titolarità della quota di eredità che loro spetta.

I legittimari, secondo la legge (art. 536 del codice civile) sono il coniuge, i figli legittimi, i figli naturali, gli ascendenti legittimi; ai figli legittimi sono equiparati i legittimati e gli adottivi. I figli escludono la sussistenza di un diritto alla legittima in capo agli ascendenti. Al coniuge, non divorziato, spetta sempre una quota di eredità, da solo, oppure in concorso coi figli o con gli ascendenti.

La tabella seguente mostra le quote di eredità che spettano alle diverse categorie di parenti che sono chiamati a succedere per legge nel caso in cui il defunto non abbia lasciato disposizioni testamentarie; ulteriore precisazione è che al coniuge, spetta sempre il diritto di abitazione sulla casa adibita a residenza familiare e il diritto d'uso sui mobili che la arredano.

	Chiamati a succedere per legge	Quote del patrimonio ereditario spettanti
1	Solo il coniuge	Tutto
2	Il coniuge e un figlio	Meta' a testa
3	Il coniuge e due figli	1/3 al coniuge e 2/3 ai due figli
4	Il coniuge e piu' di due figli	1/3 al coniuge e 2/3 a tutti i figli
5	Solo il coniuge, fratelli e sorelle	2/3 al coniuge e 1/3 ai fratelli e sorelle (*)
6	Solo il coniuge fratelli, sorelle e genitori	2/3 al coniuge, 1/3 altri (ai genitori almeno 1/4) (**)
7	Solo un figlio	Tutto
8	Solo piu' figli	Tutto suddiviso in parti uguali
9	Solo un genitore	Tutto
10	Solo due genitori	Meta' a testa
11	Solo genitori, fratelli e sorelle	Suddiviso in parti uguali (ai genitori almeno 1/2) (**)
12	Solo fratelli e sorelle	Tutto, suddiviso in parti uguali (**)
13	Solo i nonni	A meta' tra nonni paterni e materni
14	Solo bisnonni o altri ascendenti	Tutto a chi ha il grado di parentela piu' vicino
15	Solo altri parenti	Entro il sesto grado al parente piu' vicino che esclude gli altri

Le successioni legittime

Le successioni legittime, sono le successioni disciplinate dalla legge in assenza (totale o parziale) di testamento. Teoricamente, l'esistenza di una "successione legittima" non dovrebbe porre problemi di rispetto della quota di legittima. In realtà, il fenomeno può intervenire perché, nella determinazione dell'eredità, vengono inclusi non solo i beni in proprietà della persona al momento della morte, ma anche quelli dei quali egli si sia "liberato" nel corso della propria vita tramite donazioni più o meno "dirette".

Esempio tipico è il caso in cui, in vita, un Genitore abbia donato, magari a un figlio, un

immobile e muoia lasciando altri beni e senza testamento. In tal caso, per capire se la legittima è rispettata, al valore dei beni lasciati, si dovrà aggiungere quello del bene donato in vita. Di tale fenomeno mi occuperò quando parlerò dell'azione di riduzione (strumento giuridico volto a rimediare alle lesioni di legittima).

Nell'ipotesi di successione legittima "senza intoppi", vale, in primo luogo, il principio per cui, quanto ai parenti, il prossimo (inteso quale il più vicino in grado) esclude i seguenti. I figli sono i "primi" eredi e succedono in parti uguali; se non vi sono figli, succedono gli ascendenti, ma per stirpi, ovvero metà agli ascendenti paterni e metà ai materni, indipendentemente dal loro numero. Se gli ascendenti non sono di grado uguale (si pensi ad una madre e a un nonno) il più vicino esclude l'altro, indipendentemente dalla stirpe di appartenenza. In assenza di figli, genitori o ascendenti, succedono i fratelli e le sorelle in parti uguali.

In assenza di fratelli (o di loro discendenti), la successione si apre in favore di altri parenti, non oltre il sesto grado. Se consideriamo il coniuge, se concorre con un figlio, ha diritto a metà del

patrimonio; se concorre con più figli a un terzo. Se concorre con ascendenti legittimi o fratelli e sorelle del defunto, ha diritto a due terzi dell'eredità.

Di importanza fondamentale poi è che in mancanza di figli, ascendenti, fratelli o sorelle, al coniuge spetta l'intero patrimonio. In mancanza di parenti entro il sesto grado, erede è lo Stato, il quale, però, non risponde dei debiti ereditari oltre il valore di quanto ha ricevuto.

Testamento: e se non si trova...?

In questo secondo articolo sui temi relativi alla successione (vedi il precedente articolo sugli “eredi legittimi“), affrontiamo meglio il tema del testamento.

Quando si parla di successione, diventa necessario avere un quadro complessivo quanto più chiaro possibile, sia per l’analisi ex ante che per il computo “post mortem”.

Definirò intanto la successione legittima (cioè senza testamento) e la successione testamentaria.

Si ha successione legittima quando:

- Un soggetto muore senza lasciare un testamento che indichi a chi debbano essere trasferiti i beni;
- Un soggetto muore e dispone con testamento solo per una parte dei beni (per l’altra subentra la successione legittima);
- Un soggetto lascia un testamento, ma lo stesso viene dichiarato nullo o annullabile.

Nella successione legittima l’eredità viene devoluta per quote, stabilite dalla Legge.

È necessaria l’individuazione dei cosiddetti Eredi Legittimari, se esistenti (Genitori se viventi, coniuge e figli) e degli altri eredi. La successione testamentaria è molto frequente.

Il Testamento è un atto formale: il testamento orale non è ammesso e per essere valido, il testamento deve essere redatto in una delle forme seguenti:

Testamento olografo: è scritto, datato e sottoscritto tutto di pugno dal testatore, il quale deve essere capace di intendere e di volere; è soggetto a pubblicazione (verbale di apertura di testamento).

Testamento pubblico: è scritto dal Notaio dopo che il Testatore gli ha espresso le sue ultime volontà davanti a due testimoni. Lo sottoscrivono il testatore, i testimoni ed il Notaio;

Testamento segreto: è scritto in un

qualunque foglio di carta anche da persona diversa dal testatore; il testatore in persona davanti a due testimoni consegna il foglio chiuso ad un notaio, quindi annota all'esterno del foglio o della busta tutte le formalità compiute davanti a lui.

Tutti i testamenti, comunque fatti, hanno lo stesso valore e uguale efficacia: per esempio basta un testamento olografo per revocare un precedente testamento pubblico.

La legge prevede dunque che alcuni soggetti abbiano una particolare tutela, cioè che agli stessi sia riservata comunque una quota dell'eredità anche contro un'eventuale volontà del defunto espressa per testamento.

A favore dei discendenti dei figli legittimi, legittimati o naturali, i quali vengono alla successione in luogo di questi, la legge riserva gli stessi diritti che sono riservati ai figli legittimi, legittimati o naturali. I figli adottivi sono estranei alla successione dei parenti dell'adottante.

Ricapitolando:

I familiari che ereditano in assenza di testamento sono:

- Coniuge
- Discendenti (Figli/nipoti/pronipoti)
- Ascendenti (se mancano i figli)
- Fratelli (se mancano i figli)
- Altri parenti entro il 6° grado (solo se unici eredi)

· Lo stato in assenza di eredi

I familiari che beneficiano della quota di legittima in caso di successione legittima o testamentaria sono:

- Coniuge
- Discendenti (Figli/Nipoti/Pronipoti)
- Ascendenti (se mancano i figli)

Ti diseredo, anzi no

Ancora un articolo sul tema dell'eredità e della successione agli eredi legittimi... In caso di conflitti, può un genitore destinare tutti i suoi beni a un unico figlio, escludendo gli altri dal Testamento...?

Per legge, il Testatore – cioè colui che fa testamento – non può assolutamente disporre, con le ultime volontà, di tutti i propri beni: una parte del suo patrimonio, infatti, deve andare, sempre e comunque, al coniuge e ad alcuni parenti stretti, tra cui i figli. Della residua parte – che chiameremo disponibile – il Testatore può farne ciò che meglio crede.

Pertanto, anche qualora il testamento di uno dei due genitori o di entrambi non abbia previsto nulla in favore di uno dei due fratelli, quest'ultimo resta tutelato dalla legge e potrà eventualmente impugnare il testamento, con ottime possibilità di vittoria.

Al fratello “dimenticato” nel testamento spetta obbligatoriamente una parte del patrimonio del Testatore, anche se non viene menzionato nel testamento stesso.

Consideriamo l'ipotesi molto probabile in cui i genitori decedano l'uno a distanza di tempo dall'altro (basterebbe anche uno spazio di tempo di pochi secondi per applicare le seguenti regole).

Se il defunto lascia il coniuge superstite e più di un figlio, ai figli spetta almeno (in quote uguali) la metà del patrimonio mentre al coniuge spetta almeno un quarto. In altre parole, al fratello spetta almeno una metà del patrimonio dei suoi genitori, da dividere in parti uguali con l'altro fratello.

E ciò perché lo prevede obbligatoriamente la legge. Il Testatore potrà disporre liberamente solo della parte residua del proprio patrimonio (“disponibile”).

Non esiste alcun tipo di vincolo in questo caso: il che significa che è possibile anche destinare questa quota a uno dei soggetti tutelati dalla legittima che in tal modo risulterà destinatario, oltre che della quota di legittima, della disponibile.

Il testamento può essere impugnato en-

tro dieci anni dall'apertura della successione che coincide con la morte del testatore, ma solo nel caso in cui leda la quota di legittima spettante ad uno dei legittimari. In pratica, i legittimari, in caso di esclusione o di lesione della propria quota di legittima, possono agire nei confronti di coloro che hanno ricevuto disposizioni testamentarie o donazioni lesive dei propri diritti, al momento della morte del testatore e/o del donante ed entro dieci anni da questa data.

Come si fa a determinare la quota spettante ai Legittimari ?

1. si forma una massa di tutti i beni che appartenevano al defunto nel momento della morte;
2. si detraggono i debiti in modo da far rimanere solo l'attivo (relictum);
3. si riuniscono quindi fittiziamente i beni di cui sia stato disposto a titolo di donazione – donatum – secondo il valore che avevano al tempo della successione;
4. dalla somma di questi due valori – relictum + donatum – si forma l'asse su cui

verranno calcolate la quota disponibile e, per differenza, quella dei legittimari.

In pratica, per calcolare la quota minima che spetta ai soggetti predetti, si deve sommare il valore dei beni che il defunto ha lasciato alla sua morte con il valore dei beni di cui il testatore abbia disposto, con donazioni, durante la propria vita (il cui valore va determinato al momento della morte del testatore).

Ciò per evitare che il testatore possa eludere le norme sul testamento, donando in privilegio di un solo soggetto (per es. un solo figlio) la gran parte dei propri beni.

Dall'importo che si ottiene da tale addizione bisogna detrarre eventuali debiti.

I legittimari hanno a disposizione tre azioni:

- Azione di riduzione della legittima, che mira esclusivamente ad accertare l'esistenza e l'inefficacia delle donazioni e delle disposizioni testamentarie lesive;
- Azione di restituzione contro il beneficiario della disposizione lesiva, che mira ad ottenere dal beneficiario la restituzione della quota di patrimonio a questi indebitamente devoluta;

- Azione di restituzione contro terzi aventi causa dal beneficiario della disposizione lesiva, che mira a recuperare, verso i terzi, i beni ereditari o quelli donati.

Eredità “discusse”... come separarle?

La morte di un genitore è un evento estremamente doloroso, che mette a dura prova i nostri sentimenti, investiti dai ricordi ed incalzati da tutte le incombenze immediate. Bisogna però far fronte a tutte le incombenze sconosciute fino a pochi giorni prima e conoscere i molteplici effetti giuridici prodotti dalla morte di un nostro caro.

La destinazione e la gestione dei beni sia mobiliari che immobiliari del defunto è sicuramente la questione principale da risolvere. Gli eredi sono, nella stragrande maggioranza dei casi, più di uno e, per quanto legati affettivamente o semplicemente per vincolo di sangue, non sempre esiste identità e concordanza di vedute sulla destinazione del patrimonio ereditario.

Un classico esempio è rappresentato dalla presenza di più fratelli o sorelle che ricevono in eredità un bene indiviso, quale potrebbe essere la casa del genitore scomparso: in tal caso, accettata l'eredità da tutti gli eredi, si realizza una vera e propria comunione sul bene in oggetto, definita tecnicamente comunione ereditaria.

La comunione ereditaria è disciplinata dalla legge, così come una qualsiasi comunione [Art. 1100 e seguenti c.c.], e la normativa di riferimento si applica per tutto il tempo in cui la condivisione del bene esiste.

Ma che succede nel caso in cui uno dei fratelli decida di vendere il bene ereditato? In questo caso occorre distinguere le varie ipotesi, ma una premessa è fondamentale. Il diritto di domandare la divisione della comunione ereditaria è imprescrittibile [Art.713 c.c.], ossia può essere chiesto al giudice in qualsiasi momento e il suo esercizio può essere limitato soltanto in alcuni casi particolari. Ad esempio se tra gli eredi potenziali c'è un concepito o in pendenza di un giudizio sull'accertamento della filiazione [Art. 715 c.c.].

Lo stesso genitore, in forma testamentaria, può pretendere che la divisione non avvenga prima che sia trascorso un certo periodo dalla sua morte (massimo cinque anni). In questo caso, il Tribunale, su istanza dell'erede e in presenza di gravi circostanze, potrebbe comunque autorizzare la divisione.

La prima possibilità per l'erede, dunque, potrebbe essere quella di vendere soltanto la propria quota di competenza sul bene in oggetto. In tal caso, però, egli deve riconoscere una prelazione a favore degli altri proprietari: siamo in presenza del cosiddetto re-tratto successorio, anch'esso previsto dalla legge [Art. 732 c.c.], che impone al figlio venditore di notificare la proposta di vendita, con indicazione del prezzo, agli altri coeredi, prima di poterla realizzare con un qualsiasi estraneo.

Gli eredi possono riservarsi fino a due mesi di tempo per esercitare il diritto di riscatto. Se il venditore non rispetta il diritto di prelazione, evitando di comunicare alcunché agli altri coeredi, essi potranno acquisire la quota ereditaria anche dall'acquirente estraneo e dai successivi aventi causa. Altra possibilità è quella di percorrere la via conciliativa. Nel frequente caso in cui una sorella debba vendere l'ex bene paterno perché necessita di liquidità, è possibile raggiungere un accordo tra tutti i fratelli, consenzienti e solidali, per la vendita dell'immobile e per la ripartizione in parti uguali tra tutti del prezzo ricavato. L'accordo tra gli eredi è importante e molto efficace, poiché offre la possibilità di procedere alla divisione di tutti i beni eredi-

tari e non soltanto, ad esempio, della casa di famiglia. La divisione amichevole che ne deriva, secondo opinione prevalente, ha natura puramente dichiarativa: ciò significa che gli effetti prodotti dal contratto di divisione saranno retroattivi sino alla data dell'apertura della successione.

Ultima possibilità è la più dolorosa e costosa è la divisione giudiziale. In tal caso, in assenza di ogni accordo tra i coeredi, sarà il Tribunale a procedere alla liquidazione delle quote ereditarie e saranno obbligatoriamente chiamati in causa tutti i coeredi. In primo luogo dovrà essere formata la massa ereditaria [Artt. 724 -725 c.c.], cioè dovrà essere compilata la lista di tutti beni facenti parte dell'asse.

A seguire ci sarà la valutazione dei beni e del patrimonio e successivamente l'attribuzione delle quote ereditarie secondo legge o testamento, se presente [Art. 726 c.c.].

Infine ci sarà quindi l'assegnazione o l'attribuzione delle quote: nel primo caso si ha per sorteggio se le quote sono uguali, mentre, nel secondo caso, si ha quando le quote sono diseguali [Art.729 c.c.]. Se la divisione fosse stata preventivamente realizzata dal genitore in vita, mediante un testamento, problemi di ques-

to tipo sarebbero assolutamente superati.

È sempre e comunque una buona regola, per la preparazione di un testamento al fine di evitare problematiche e tensioni familiari, rivolgersi ad un legale o ad un notaio allo scopo di prevenire ogni eventuale successivo disaccordo o controversia.

Il “passaggio generazionale” in azienda: questo sconosciuto

Proseguiamo la pubblicazione di articoli sul tema della successione. Vediamo come gestire il passaggio generazionale in azienda. In un Paese come l'Italia in cui la successione aziendale viene vista come una vera e propria “tragedia” dal Proprietario e/o dal Fondatore, ho provato ad individuare gli “errori” più frequenti.

1. Attaccamento all'impresa. Molto spesso l'imprenditore non riesce ad abbandonare la gestione dell'impresa che ha creato e in cui si identifica;

2. Gestione accentrata. Una gestione verticistica, senza la creazione di una efficiente struttura manageriale di supporto, comporta che nel momento della successione l'unica persona in grado di conoscere i meccanismi di governo dell'azienda è l'imprenditore stesso;

3. Rimozioni totalizzanti e timore di invecchiare. La normale e umana paura della morte e di invecchiare determina che il

momento della successione venga procrastinato “sine die”, mentre un atto di pianificazione significherebbe affrontare tali problematiche, dunque risolverle e non rimuoverle;

4. Impulsività dell'imprenditore. In molti casi l'imprenditore quando accetta di lasciare la gestione agli eredi agisce d'impulso e tende a cedere il posto di controllo senza gradualità e in tempi brevi;

5. Sottovalutazione degli aspetti del passaggio generazionale. Molto spesso non vengono valutati in misura adeguata i rischi di una successione mal gestita, poiché l'imprenditore ha la convinzione che gli Eredi continueranno senza problemi la sua attività, non considerando che dopo la sua fuoriuscita o la sua morte molti equilibri cambieranno radicalmente;

6. L'idea che il primogenito deve essere sempre e comunque l'erede unico dell'azienda.

Questa idea, molto radicata nella tradizione continentale fin dall'antichità, porta ancora una volta a sottovalutare la successione pensando che essa sia un atto naturale e dovuto mentre sono moltissimi i problemi che ne possono derivare;

7. Pianificazione senza condivisione. È una forma di pianificazione accentrata dall'imprenditore senza l'ausilio dei soggetti coinvolti. Pertanto in questo modo il rischio è che si creino incomprensioni e si rimandi lo scontro tra eredi.

Principali obiettivi da perseguire nel passaggio generazionale:

1. Tutelare unità, integrità e continuità dell'impresa
2. Tramandare il patrimonio di conoscenze acquisito, non solo quello mobiliare o immobiliare
3. Assicurare competitività e sviluppo futuri
4. Evitare conflitti tra gli eredi
5. Gestire la frammentarietà connaturata alla Successione

Tale attività si presenta molto complessa perché, in primis, pone a confronto due generazioni con visioni e capacità spesso molto diverse. Occorre individuare chi, in famiglia, è in grado ed ha la voglia di proseguire l'attività oggetto di trasferimento, attuando miglioramenti e principi di modernità.

Non bisogna assolutamente creare favoritismi all'interno della Famiglia o dello Staff dirigenziale, da cui potrebbero nascere malumori e potenziali conflitti insanabili, con il serio pericolo di minare il prosieguo dell'attività.

È necessario individuare il timing ottimale dell'operazione, magari preparando i futuri Dirigenti al passaggio.

È indispensabile valutare le conseguenze civilistiche, fiscali, gestionali e finanziarie dell'operazione che si intende realizzare.

Il bagno di umiltà dei consulenti finanziari

È doveroso in ogni campo, specie per noi consulenti finanziari, un bagno di umiltà. Non un bagno comune, nel quale si annacquano colpe e responsabilità. Mi riferisco ad un bagno di umiltà con il Cliente. La presa di coscienza non la gestiamo noi, è lei che ci avvolge. E a volte ci stritola, non ci abbraccia.

Ed ecco che se guardiamo gli scenari tranquilli di sei mesi fa, ci chiediamo come possano esser stati possibile. La cornice cambia, cambiando il significato del quadro. Chi sta dentro e chi sta fuori. Un universo in mezzo. Cambiano i colori, le luci e le ombre si invertono e il senso della prospettiva ora si sviluppa, ora si perde. Improvvisamente ti accorgi che non abbiamo saputo o voluto dare importanza, recepire e metabolizzare tutti i segnali che già erano sotto i nostri occhi. Ma come mai nessuno li ha visti? Mistero.

Ci siamo fidati delle sirene ammaliatrici che ci suggerivano di continuare a credere nel mercato, nei prodotti che stavamo vendendo? Tutto ciò è umano, non colpevolizziamoci.

Lo sappiamo, ce lo ha insegnato la finanza comportamentale! È normale cogliere gli indizi che confermano le nostre convinzioni e non ascoltare le opinioni in conflitto, anche se a esprimerle sono persone del calibro di Mark Faber o George Soros. O Fitoussi. In agosto il primo segnale, peraltro evidente: com'è mai non c'è siamo resiconto?

La Cina era così lontana da tutti noi e per la prima volta da anni i clienti erano venuti da te di loro iniziativa, per chiederti come guadagnare di più, cosa fare dei loro soldi che languivano sui conti correnti. Ci sarà stato un mezzo per guadagnare velocemente qualche soldo, no? Avevamo appena vissuto quattro o cinque dei mesi più spensierati e felici della nostra carriera e tutto pareva andasse a gonfie vele. Le previsioni del tempo non lasciavano spazio a dubbi: meglio comprare creme solari e costumi da bagno.

Dubbi non ne avevamo, avanti tutta!! In fondo non è mica il nostro mestiere fare il macroeconomista. Inoltre è arrivato un piccolo recupero che lasciava ben sperare.

Forse solo oggi, ex post, dobbiamo ammettere nostro malgrado che tutto ciò era probabilmente un ingenuo tentativo di recuperare le speranze.

Non è certamente il nostro mestiere accorgerci, analizzando i grafici dei principali indici azionari, che la death cross era apparsa da tempo su tutti i mercati, nessuno escluso. Oppure l'avevamo ignorata come fenomeno passeggero. Forse. Riflettendoci, ci sono legioni di inviati sul campo che, tra un'indiscrezione e l'altra, forniscono a mitraglia le ultime notizie e analisi, prodigandosi in consigli per il futuro. È il loro mestiere, no?

Il nostro mestiere è metterci la faccia con il cliente, no?

Azionario Europa e Giappone, magari Convertibili e ancora High Yield erano le parole d'ordine. Magari al tempo avevano ancora ragione, ma in agosto si pensava fosse troppo presto per giudicare, magari non era niente. In fondo i 200 milioni di cinesi che stanno perdendo tutto o quasi sono ancora investitori inesperti, non è la prima volta che gli indici di Shanghai fanno meno 7 per tre

giorni di seguito. Poi però si rialzavano...

Non è ancora chiaro quanto debba ancora spendere il Partito per sostenere le quotazioni, ma magari poteva farcela! Non eravamo ancora sicuri che avessero pesantemente taroccato i dati di crescita del loro Pil.

Eresia poi pensare che la Yellen avesse sbagliato completamente il timing del rialzo dei tassi. Per dire. Passa l'autunno, arriva Natale, poi l'Anno Nuovo e ci risvegliamo bruscamente nel 2016 e tutto appare diverso, sfumato, nebuloso. I clienti accendono la TV, hanno un sobbalzo e iniziano a chiamarti: "Dottore, che succede? Posso star tranquillo?".

Prendi in mano il PC, analizzi dati e portafogli, nella testa mille domande. La maggior parte dei "sapientoni" si rifugia con la testa sotto la sabbia, ma le terga restano esposte al primo che passa. Ed i Patrimoni pure.

Qualche idea? Forse aspettano che passi la buriana o devono chiarirsi le idee anche loro, i Guru. Sentimenti e stati d'animo assolutamente non nuovi. Confessiamo di sapere come ci si sente in questi giorni. Già vissuti. O no?

Il nostro è un lavoro davvero strano, quando si festeggia si ha sempre dentro un fondo di preoccupazione, quasi un senso di colpa. È normale non volerlo ascoltare. Che nome daremo a questa ennesima crisi, a questo ennesimo “cigno nero”? “Lo scoppio della bolla del credito cinese”?

Oppure ci ispireremo alla fantapolitica? Sarà colpa della guerra interna fra sciiti e sunniti? Del petrolio che ha toccato i minimi dal 2003? Dell’Isis? O del ciccione nano coreano che ha festeggiato il suo trentatreesimo compleanno con la bomba (dice) all’idrogeno?

Qualunque sia il nome, speriamo solo che duri poco e non colpevolizziamoci più di tanto. In questo mondo di pazzi, di terroristi, di estremisti, di gufi e di ottimisti, ma quasi mai realisti non è facile (e forse neppure conveniente) essere persone ragionevoli.

E adesso?

Adesso ancor di più vicinanza al Cliente, condivisione di progetti, misura del rischio, ascolto, ascolto, ascolto.

E ascolto ancora.

Tirare il freno a mano, analizzare la situazione senza lasciar spazio a rabbia, rimpianti, sensi di revanche, smania di recupero. Ridefinire gli obiettivi. Stilare una classifica in base alle priorità, dall’immediato al lungo termine, senza tralasciare alcun scalino intermedio.

Definire il rischio, calcolare se possibile tempi e mezzi per arrivare all’obiettivo e ridimensionare perdite ed eventuali intoppi di percorso. Prendere il Timone e offrire al Cliente la vicinanza, la presenza e la precisa condivisione della rotta.

Non sottovalutare il minimo dettaglio, sia per quanto riguarda i tempi che i mezzi. Accettare il fatto che un cliente NON è solo il Suo Patrimonio, ma questo è la risultante della Sua Famiglia, del Suo Lavoro, delle Sue sicurezze, delle Sue speranze, dei Suoi sogni di bambino, adolescente, uomo diventati grandi con lui.

Come un Consulente Finanziario o un Promotore Finanziario non è solo un Portafoglio Clienti, ma la somma della Fiducia dei Clienti, dei loro risparmi, dei loro sforzi, del loro tempo!



Cosa è cambiato nei mercati? Una riflessione

La paura più grande che influenza oggi il comportamento degli investitori è rappresentato dal settore finanziario, visti anche i continui “crolli” dei mercati azionari.

Negli ultimi mesi l'attenzione si è focalizzata sulla scadente posizione patrimoniale di diversi istituti bancari europei e, in generale, sull'esposizione del comparto sia al rischio di default del segmento high yield che dell'area asiatica.

È evidente che le Banche rappresentano il principale meccanismo di trasmissione del capitale all'economia, per cui ogni eventuale deterioramento della capacità degli istituti creditizi di erogare prestiti determina profonde e gravi ripercussioni sulla domanda in generale.

È altresì improbabile il ripetersi di quanto avvenuto nel 2007/2008, ma è comprensibilmente aumentato il rischio che si verifichi un evento negativo di tale devastante gravità. In queste ultime settimane il sell-off sui mercati del credito ha subito un'accelerazione. Il fenomeno

ha coinvolto inizialmente solo l'high yield, segmento che pur costituisce una fetta considerevole dell'universo degli investimenti. Ora i timori si sono estesi fino a coinvolgere anche le Obbligazioni di qualità superiore.

La violenza e l'ampiezza dell'ondata di vendite sui mercati del credito costituisce la maggior fonte di preoccupazione per gli investitori azionari.

Le cause ? Diversissime.

Intanto possiamo individuarne una nel circolo vizioso provocato dal tracollo del prezzo del greggio e le relative conseguenze sia sulla crescita globale che sulla vendita degli asset rischiosi da parte dei Fondi sovrani dei Paesi produttori di petrolio.

Si prosegue con gli elevati livelli di indebitamento in Asia, che costituiscono un motivo d'ansia tale da offuscare l'outlook sulla crescita in una fase in cui si sta sviluppando il necessario processo di deleveraging. La debolezza delle valute dei mercati emer-

genti nei confronti del dollaro statunitense, inoltre, sta determinando l'aumento dei costi da sostenere per onorare il debito.

Notiamo poi che sia il perdurare delle incertezze sulla conversione dell'economia cinese dal settore manifatturiero ai consumi, sia il rallentamento dell'attività manifatturiera a livello mondiale, sia la crescente percezione di un difficile equilibrio stiano vanificando l'efficacia dei programmi di Quantitative Easing promossi dalle banche centrali, per sostenere la crescita economica e la ripresa dell'inflazione dei prezzi al consumo.

Si verifica poi sempre più spesso il fenomeno dell'illiquidità, fenomeno che implica l'inasprimento dell'impatto sui prezzi provocato da questi timori. La carenza di liquidità è più evidente sui mercati del credito che non su quelli azionari ma è tutt'ora presente in entrambi.

Mercati Azionari

Premessa: i fondamentali del segmento azionario non sono improvvisamente diventati totalmente negativi. Infatti, i mercati azionari sono negoziati al fair value in un'ottica

storica, mentre bisogna ribadire che alcuni mercati selezionati presentano opportunità decisamente interessanti. La politica delle banche centrali rappresenta ancora un valido supporto. In questo momento si stanno manifestando con veemenza forti venti contrari alla progressione dei listini.

Nelle ultime settimane la stagione degli utili societari dei mercati "adulti" ha deluso le aspettative, mentre i profitti pubblicati dalle aziende hanno riportato valori inferiori al previsto, introducendo di fatto l'idea che sia in arrivo una decelerazione della domanda, dunque dei profitti medesimi. Se vogliamo tornare ai fondamentali della finanza, l'Azionista paga per ottenere crescita.

Dunque l'outlook meno ottimistico sui profitti a causa del quadro economico lo induce a mettere in discussione sia le proprie previsioni sugli utili, sia il prezzo da pagare se la crescita rimanesse bassa a lungo o, se per assurdo fosse penalizzata più significativamente dalla crisi del settore finanziario. Il risultato a oggi è che l'Azionista sta chiedendo un aumento del premio per il rischio (nessuna novità, peraltro).

Quindi, a seguito del considerevole

ampliamento dei rendimenti dei titoli obbligazionari corporate, il segmento azionario non offre valorizzazioni immediate così appetibili come invece è avvenuto nel corso degli ultimi sei anni. Situazione di difficile risoluzione nell'immediato, ma abbiamo visto di peggio.

Obbligazionario societario

I titoli sovrani dei Paesi sviluppati manifestano generalmente un costo cospicuo, ma è evidente che, con un'avversione al rischio così alta e in un momento in cui la conservazione del capitale assume assoluta rilevanza rispetto al suo accrescimento, tale comparto esercita attrattive importanti sugli investitori.

Debito high yield e investment grade

Da ribadire il fatto che malgrado i recenti "uragani", sul lungo periodo sia il debito High Yield sia quello Investment Grade propongono valorizzazioni interessanti. Tuttavia, a causa del clima d'incertezza riguardo alla probabilità di default dell'HY in particolare, i rendimenti su un orizzonte di breve periodo sono pressochè impossibili da stimare. Possiamo così notare che alla

maggior parte dell'universo Investment Grade sia stato riservato arbitrariamente la medesima considerazione dell'High Yield, per cui oggi tale segmento presenta un outlook peggiore rispetto a quello dei titoli azionari.

È evidente l'inizio di una fase di decelerazione ma le valorizzazioni sono in generale favorevoli a un contesto di lungo periodo come dimostrano i tassi d'interesse (cash rate). Il vero e profondo cambiamento è dato dalla maggiore probabilità di ribassi corposuimercati,avolteinspiegabiliexpostei rischi per i portafogli degli investitori nel breve termine.

Il consiglio?

In primis, rivedere i propri orizzonti temporali di investimento e cominciare ad agire sulla Deviazione Standard dei portafogli e sulla "Duration" delle Obbligazioni detenute.

Definire nuovamente, se esistente, la componente valutaria, che spesso costituisce un elemento detonante nei rendimenti dei portafogli. Ultimo, non farsi cogliere dal Panic Selling e riconoscere che i crolli sono determinati da cause spesso estranee alla Macroeconomia e alla Finanza.

Quale pensione?

Credo che ormai sia chiaro per tutti che al giorno d'oggi non è assolutamente più sufficiente versare i contributi all'Inps per sperare di avere una pensione che garantisca una vecchiaia serena.

Di più: non si può fare completo affidamento sulla pensione obbligatoria che ci verrà assegnata. Il nostro sistema previdenziale prevede infatti che i contributi versati ogni mese dai lavoratori di oggi vadano a sostenere chi ora già in pensione. Quesito facile facile: con la popolazione che invecchia e la vertiginosa diminuzione dei giovani in grado di versare contributi, tale modello può ancora essere sostenibile? Certo che no.

Riflessione: affinché il lavoratore o la lavoratrice riesca a garantirsi una certa tranquillità economica una volta cessata l'attività lavorativa, deve correre subito ai ripari, optando per una soluzione previdenziale. E dunque come sceglierla?

Sul mercato ne esistono di diversi tipi, ognuna con i suoi pro e i suoi contro: i Fondi Pensione “Chiusi” di categoria o

aziendali, Fondi pensione aperti e PIP (Piano Individuale Pensionistico) e i Piani di risparmio personale.

Fondi pensione “chiusi” di categoria o aziendali

Rappresentano il cosiddetto “secondo pilastro” della Previdenza e sono in genere conosciuti come “fondi negoziali”, in quanto sono frutto di accordi tra le organizzazioni sindacali e quelle imprenditoriali di settori, aziende o categorie specifiche. Il più famoso esempio, il fondo pensione Cometa, è destinato ai lavoratori del settore metalmeccanico. In questi Fondi sia il datore di lavoro che il lavoratore versano mensilmente dei contributi.

I dipendenti possono destinarvi il TFR (Trattamento di Fine Rapporto) e la contribuzione è favorita da agevolazioni fiscali. Il patrimonio accumulato nei fondi viene gestito da società specializzate che li impiega sui mercati finanziari con diverse

linee d'investimento, chiamate "comparti", più o meno rischiose (es. in azioni, obbligazioni o con gestioni garantite). Spetta al lavoratore scegliere in quale comparto investire: una scelta cruciale per determinare il proprio reddito da anziani.

L'Asset può essere altresì definito da un "Life Cycle", cioè all'aumentare dell'età diminuisce la componente azionaria, fino a scomparire negli anni immediatamente precedenti all'uscita dell'età lavorativa. Il capitale matura nel tempo grazie ai versamenti regolari e ai rendimenti sugli stessi ottenuti dai gestori (dedotti i costi). A priori dunque, è impossibile determinare quanto sarà il capitale finale, detto anche "montante".

Al momento della pensione, il lavoratore ha due possibilità: convertire il montante in una pensione, integrando quella erogata dall'INPS, oppure riscattare non più del 50% del capitale maturato e convertire in rendita (cioè pensione mensile) il resto. Il capitale accumulato nei fondi può essere riscattato anche prima dell'età della pensione, per ragioni straordinarie, per una quota compresa tra il 75% e il 100%: ad esempio in caso di disoccupazione, l'acquisto della casa o per gravi e comprovati motivi di salute. Infine, dopo almeno 8 anni di versamen-

ti, per qualsiasi ragione il lavoratore può ritirare fino al 30% del capitale maturato.

Fondi pensione aperti e PIP (Piano Individuale Pensionistico)

Tali Fondi si rivolgono a tutti i lavoratori, dipendenti o autonomi, di qualsiasi categoria o regione e si rivolgono a chi non ha a disposizione un fondo pensione chiuso, e costituiscono il "terzo pilastro". Si dividono in fondi pensione aperti, distribuiti da banche e società finanziarie e PIP, venduti da compagnie di assicurazione. Strutturalmente funzionano sono simili ai fondi pensione chiusi, in quanto i contributi raccolti e destinati ad un comparto scelto dal risparmiatore vengono investiti sui mercati finanziari dai gestori con l'obiettivo di ottenere un montante, da convertire infine in rendita al momento del pensionamento.

Anche in questo caso è possibile ottenere il riscatto del capitale in anticipo. Il contributo del datore di lavoro non è automatico, come per i fondi pensione chiusi, anche se i datori di lavoro possono decidere di contribuire al fondo pensione, traendone benefici fiscali.

Piani di risparmio personale

È la creazione volontaria di un portafoglio di investimento personale, con l'obiettivo primario di accantonare regolarmente, ad esempio mensilmente, una cifra fissa per costruire un capitale da utilizzare per integrare la pensione. È una soluzione che può essere attuata con diversi prodotti finanziari come obbligazioni, ETF, fondi comuni d'investimento, azioni, i quali possono essere sottoscritti anche attraverso dei Piani d'Accumulo (PAC).

Trattandosi di portafogli creati in modo del tutto autonomo non sono soggetti ad alcuna regolamentazione particolare, sicché non hanno vincoli, ma nemmeno sgravi fiscali. Se consideriamo i Fondi Negoziati, possiamo riscontrare che sono fiscalmente convenienti, che passando dal TFR al Fondo Pensione di categoria viene incassato annualmente il premio versato dal Datore di Lavoro, pari al 1,5% della retribuzione. Da notare, tra l'altro, la Gestione Professionale dell'Investimento e i costi estremamente contenuti. D'altra parte, da riscontrare la limitazione alla totale disponibilità del capitale durante la fase di accumulo dei contributi e al momento del pensionamento. Per quanto concerne i Fondi Pensione

Aperti e i PIP, da riscontrare la convenienza fiscale e la Gestione Professionale nella gestione finanziaria, oltre alla possibilità di variare o interrompere i versamenti, ed il capitale può essere trasferito ad altra forma di previdenza complementare. Gli aspetti negativi dei fondi Pensione Aperti e dei PIP sono rappresentati senza dubbio dai costi più elevati, in media oltre il 100% rispetto ai costi dei Fondi Pensione Negoziati, e dal fatto che il contributo del datore del lavoro non è assolutamente scontato o "automatico". Inoltre, analogamente ai Fondi Negoziati, da notare la limitazione alla totale disponibilità del capitale durante la fase di accumulo dei contributi e al momento del pensionamento.

Per i Piani di risparmio personale, invece, possiamo notare che i costi di gestione sono contenuti, scegliendo oculatamente gli strumenti finanziari (azioni, Obbligazioni, Fondi ETF, ecc.) e la liquidità è libera e disponibile (sia parziale che totale) durante la fase di accumulo dei contributi e al momento del pensionamento. Da rimarcare, peraltro, che la Gestione è lasciata all'iniziativa personale senza controllo del Rischio e della volatilità, e che non è prevista nessuna agevolazione fiscale.

Tenere i soldi sotto al materasso. Conviene veramente?

“Caro Direttore, sa cosa farò? Terrò i soldi sotto al materasso...”. “Tenere i soldi sotto al materasso” è una scelta di risparmio che si rivela quasi sempre sbagliata.

Prima di tutto, esistono investimenti di fatto ben più sicuri, perché un abanconotanonrende nulla mentre, di solito, i prezzi aumentano. I risparmi, quindi, non si conservano ma si erodono più o meno rapidamente, in ragione dell’inflazione, del rischio di furti o distruzione... In questo inizio di Terzo Millennio molti punti fermi vacillano: la scelta del contante risulta meno irrazionale. In Italia e nell’area euro. Da qualche anno l’inflazione sembra sparita, mentre in alcuni casi si manifesta una blanda deflazione.

Analizzando il panorama dei Mercati, investimenti con un livello disicurezza accostabile al contante offrono interessi nulli o addirittura negativi. I Media affermano che nel 2015 i prezzi al consumo italiani sono saliti dello 0,1%. In Area UE non va molto meglio. Quindi, 100 euro di un anno fa equivalgono

a 99,9 euro di oggi: per chi non vuole rischiare nulla uno scambio accettabile. Per i rendimenti, invece, è un altro paio di maniche. Come si comportano a tal proposito i big della finanza mondiale, che si trovano per di più alle prese con i tassi negativi applicati ai loro depositi presso la Banca centrale europea? Su larga scala i problemi sono, quasi, i medesimi: a marzo il gruppo tedesco Munich RE ha annunciato che terrà 10 milioni di euro praticamente in contanti per non pagare interessi alla Bce ed evitare i rischi di investimenti alternativi.

“Sotto al materasso”, ovvero: strumenti di liquidità

È innegabile che oltre all’immediata disponibilità, il pregio del contante sia infatti la sicurezza, a patto che si adottino tutti gli accorgimenti del caso, i quali alzano un poco il costo di questa opzione. Mai come in questo momento storico – infatti – la gestione della liquidità è divenuta così

problematica.

Diversi i fattori sul tavolo. In primis, le tensioni intorno al sistema bancario italiano che hanno causato pericolose cadute dei valori di mercato con la conseguente perdita di valore nei dossier Titoli dei Risparmiatori, poi le nuove regole sul bail-in introdotte dalla Ue da inizio gennaio hanno creato un clima di incertezza tra i risparmiatori: l'introduzione del principio secondo il quale, in caso di crisi bancaria, non paga più lo Stato ma contribuiscono gli stessi azionisti e obbligazionisti. Se si verificasse, tra l'altro, la risoluzione o liquidazione coatta di una Banca possono essere aggrediti anche i depositi oltre i 100mila euro mentre sono sempre fatti salvi quelli inferiori ai 100mila euro.

Il risparmiatore deve per forza di cose valutare con estrema cura ed attenzione gli indicatori patrimoniali e reddituali del proprio istituto, ma nella sua mente può scattare il timore che le somme sopra i 100mila euro sono sempre attaccabili, e quelle inferiori ai 100mila lo diverranno. Da qui la necessità di gestire la liquidità in modo attento. Detenere Etf, fondi e altri strumenti come azioni e bond (a condizione necessaria che non siano collegati all'istituto bancario oggetto

di risoluzione) sul proprio dossier titoli è già uno scudo, e gli stessi strumenti finanziari sono sempre al riparo, ma il panorama in cui investire i propri risparmi è sempre più complesso. “Preferisco la liquidità, almeno non perdo, e sacrifico il rendimento, o “rischio” alla ricerca di un rendimento?” Ecco il quesito che possiamo riscontrare quotidianamente.

Titoli di stato

I rendimenti dei titoli di Stato governativi sono crollati negli ultimi anni, per effetto delle politiche espansive delle banche centrali. Oggi il rendimento del BTp decennale rende poco più dell'1% mentre nel picco della crisi dei debiti sovrani nell'agosto del 2011 era arrivato a superare il 7%. L'ultimo quinquennio è stato un momento storico irripetibile per i possessori di questi titoli con interessanti guadagni in conto capitale. Se andiamo a valutare il panorama dei rendimenti dell'Area Euro, notiamo che oltre il 25% delle emissioni hanno rendimenti negativi, e quindi oggi più che mai servono professionisti capaci di cogliere le opportunità su un mercato sempre più complesso. Diventa così ancora più urgente diversificare un portafoglio secondo criteri

oggettivi e considerare la propria liquidità come una sorta di asset class da ridurre o incrementare in base al contesto di mercato. Non ha senso restare completamente liquidi perché si diffida del mercato o del quadro normativo. Vero è che sta salendo la paura tra gli investitori, i quali credono di riconoscere nella liquidità l'unico antidoto possibile.

Aumentano richieste, da parte dei clienti ai consulenti di trasformare parte della proprio liquidità in contante. Una sorta di vero e proprio ritorno al passato nello stile soldi sotto il materasso o sotto la mattonella. Il contante nei momenti di incertezza affascina, apparentemente fornisce una rassicurazione ma pensare di risolvere il nodo liquidità con le banconote è fuorviante oltre che costoso.

Vi spiego come

Il contante può essere detenuto in casa oppure in banca anche attraverso le cassette di sicurezza, qualora l'importo sia rilevante. Non è una pratica priva di rischio, dato che i massimali di assicurazione standard in caso di furti sono di solito bassi (10-20mila euro) e la loro estensione comporta il pagamento di canoni aggiuntivi che

rendono molto onerosa la scelta. Tale modalità inoltre può creare delle problematiche di tipo fiscale. Nel momento in cui decidessi di usare questa liquidità la legge mi imporrebbe movimenti inferiori a 3mila euro. Potrebbero quindi scattare dei controlli fiscali. Diventa così opportuno quindi gestire la liquidità in termini finanziari, utilizzando questo canale come una sorta di vaso comunicante: aumentandola nei momenti di incertezza, riducendola quanto si creano opportunità.

Nel 2016, avere un 20% del proprio portafoglio in liquidità non è una scelta scellerata: inoltre in una situazione di deflazione non si riscontra la frenesia di esporsi troppo sul rischio finanziario visto che la liquidità non viene erosa dall'aumento dei prezzi. Bisogna ricordare che gestire la Liquidità significa gestire strumenti flessibili con orizzonti di tempo molto brevi: da 3 mesi a un anno.

Il consiglio principe è sempre e comunque chiedere consigli ad un Professionista, affidarsi e razionalmente individuare tempi e obiettivi è sempre stata la migliore scelta in ogni momento di incertezza.

Donazioni: alcuni chiarimenti

Spesso qualche mio Cliente o conoscente mi chiede: “...ma se predispongo un bonifico a mio figlio, a mia moglie, a un fratello/sorella o a un altro parente sono tenuto a pagare l’imposta sulle donazioni? Oppure fino ad un certo importo sono salvo?”.

È dunque il caso di scrivere alcuni chiarimenti in merito. Innanzitutto, è bene ricordare che:

1. Il bonifico bancario di una somma di denaro in favore di un soggetto, la cui causale sia una donazione, impone il pagamento dell’imposta sulle donazioni, salvo in alcuni casi espliciti che spiegherò più avanti.

2. L’imposta va pagata anche se la donazione non avviene con atto notarile, formalità prevista dal codice civile, ma solo per le donazioni di non modico valore; la sanzione per la mancanza di atto pubblico è la nullità della donazione nei confronti delle parti (donante e donatario) e degli altri interessati (ad esempio gli eredi del donante). Tale nullità riguarda solo gli effetti civilistici della donazione, mentre l’atto

resta ugualmente valido – e comunque rilevante – nei confronti del fisco. Quindi, a prescindere dalla forma utilizzata per la donazione (semplice bonifico, bonifico accompagnato da scrittura privata di donazione, bonifico a seguito di atto notarile), i rapporti con l’erario non possono essere trascurati.

Preferibile dunque una Donazione “diretta” o “indiretta”? Andiamo a capirne un po’ di più.

La donazioni dirette e franchigie

La donazione diretta si ha quando il bene oggetto della donazione (ad esempio il denaro) viene dato direttamente al beneficiario. È proprio l’ipotesi del bonifico di denaro con causale: “donazione“. Il caso della donazione fatta con bonifico richiede l’atto notarile e la presenza di due testimoni se si tratta di una cifra cospicua in relazione alle possibilità economiche del donante e del donatario (il codice civile parla di “donazione di non modico valore”).

Per tutte le altre è sufficiente anche solo un accordo verbale, il semplice comportamento (l'accredito della somma sul conto) o, al limite, una scrittura privata.

Nel caso in cui la donazione di non modico valore sia effettuata con semplice bonifico bancario, senza cioè l'atto notarile, essa è nulla.

La Cassazione, tuttavia, ha ribadito che dal punto di vista tributario le imposte vanno ugualmente pagate come afferma la sentenza della Cassazione. n. 809/2014 per il versamento di somme su un conto cointestato; n. 10991/2013 per la co-intestazione di buoni postali fruttiferi; n. 26983/2008 per la co-intestazione di un libretto bancario; n. 3499/1999 per la co-intestazione di somme di denaro (Cfr. anche Cass. sent. n. 634/12 e n. 22118/10).

Attenzione: non sono dovute le imposte sulla donazione solo nel caso in cui:

- la donazione avvenga tra due coniugi o tra padre e figlio, nonno e nipote (e tutti gli altri rapporti in linea diretta come quelli tra gli adottanti e gli adottati, gli affiliati e gli affilianti);
- e, nello stesso tempo, la donazione non

sia superiore a 1 milione di euro (cosiddetta "franchigia").

Dunque, in una donazione tra marito e moglie o tra padre e figlio superiore a 1 milione di euro, si paga l'imposta sulle donazioni ed essa ammonterà al 4% della somma donata. A dover pagare la tassa è il donatario, cioè il ricevente la somma.

Nel caso in cui la donazione avvenga tra fratelli e sorelle, la franchigia è di 100.000 euro. Oltre tale importo, l'imposta è del 6%. Nel caso di altri parenti fino al 4° grado, affini in linea retta e affini in linea collaterale fino al 3° grado, non c'è franchigia e l'imposta è del 6%.

Per tutti gli altri soggetti l'imposta è sempre dell'8%.

Donazioni indirette

Un altro discorso va fatto per la donazione indiretta: ad esempio, se un padre vuol regalare la casa al figlio può comprarla e donargliela (così compiendo due passaggi e realizzando una donazione diretta dell'immobile), ma può anche pagare il prezzo per conto del figlio, ordinando al costruttore di intestare a quest'ultimo

l'immobile. Altro caso frequente si ha anche una donazione indiretta in presenza di un atto informale come un bonifico: il padre che vuol donare la casa al figlio può anche versare sul conto corrente di quest'ultimo il denaro necessario affinché paghi il prezzo al venditore e si intesti direttamente l'immobile.

Le più frequenti donazione indirette sono:

1. Donazione diretta di denaro con onere a carico del donatario di acquistare un determinato bene;

2. Donante che acquista un bene (ad esempio una casa) pagandone il prezzo e intestandolo al donatario. Per individuare se ricorre o meno un caso di intestazione di beni in nome altrui e accertare il tipo di donazione effettuata, è necessario stabilire se a essere donato è il denaro o l'immobile acquistato con la somma donata;

3. Stipula da parte del donante di un contratto di acquisto in veste di rappresentante, con successiva rinuncia a titolo di liberalità a richiedere al rappresentato quanto effettivamente pagato;

4. Accordo con cui il donante assume, per

spirito di liberalità e gratuità, l'obbligo di pagare un debito del donatario (cioè il prezzo al venditore), sorto in occasione di uno specifico contratto di vendita di immobili;

5. Stipula di un contratto a favore di un terzo (donatario) come ad esempio nel caso di un contratto di vendita di un immobile tra venditore e figlio e assunzione da parte del padre del relativo obbligo di versare il corrispettivo.

Tassazione delle donazioni indirette

Per essere esente da imposta, la donazione indiretta deve essere espressamente menzionata nel contratto di compravendita; in caso contrario, è dovuta l'imposta di donazione. Tale interpretazione è stata fornita di recente da una controversa sentenza della Cassazione (n. 13133/16 del 24.06.2016), controversa perché lascia aperta la possibilità a controlli fiscali, in caso di mancato pagamento dell'imposta sulla donazione indiretta, anche ben oltre i termini previsti.

Il testo unico dell'imposta di successione e donazione stabilisce (Art. 1, co. 4-bis, Dlgs 346/1990) che, se un genitore dà denaro a un figlio (ad esempio, facendogli un bonifico) con l'intenzione di regalarglielo, alla donazione informale così effettuata non è applicabile l'imposta di donazione se la provvista del denaro è "collegata" ad un atto avente come oggetto il trasferimento di un'azienda o di un immobile per il quale sia prevista l'applicazione dell'imposta proporzionale di registro o dell'Iva.

Inoltre la Cassazione sostiene che il contribuente può godere dell'esenzione solo se fa "espressa dichiarazione in atto di compravendita" della donazione.

La donazione indiretta non sconta imposte se è "collegata" a un atto (come la compravendita immobiliare) soggetto a Iva o a imposta di registro. Non sarà nemmeno tassata se non risulta da un atto scritto soggetto a registrazione.

Se invece risulta (anche per via di enunciazione) in un atto scritto, non se ne ha la tassazione in ogni caso, ma solo se:

- sia volontariamente registrata (qui si applica l'ordinaria tassazione, con le applicabili franchigie e con le aliquote del 4,

6 o 8%);

- sia accertata dal fisco e abbia un valore superiore a 180.760 euro; in questo caso la tassazione è dell'8% (da applicare su una base imponibile determinata tenendo conto delle applicabili franchigie).



La corretta Pianificazione Finanziaria personale

Nel corso della mia esperienza lavorativa, ho potuto verificare con una certa frequenza che i portafogli dei piccoli e medi risparmiatori sono costruiti in maniera casuale, senza la coerenza ad una corretta pianificazione finanziaria personale, anche semplice, ben definita. Risulta così evidente per molti patrimoni, all'insaputa dell'investitore, un'esposizione immotivata con il rischio di subire sia perdite sia forti oscillazioni di prezzo.

Della scarsa educazione finanziaria – in media – degli italiani, avevamo già parlato in un precedente articolo. Ora è il caso di chiarire alcuni punti fermi che contraddistinguono l'opera di un buon gestore:

La regola aurea per ogni risparmiatore – investitore accorto dovrebbe essere la seguente: la costruzione e la gestione del portafoglio deve per forza di cose seguire un disegno ben preciso, con lo scopo di minimizzare il rischio, di gestire l'incertezza tipica dei Mercati Finanziari e di riuscire

ad ottenere i propri obiettivi finanziari.

A costo di esser ripetitivo e pignolo, ribadisco che un portafoglio finanziario può ritenersi efficiente quando è costruito come un abito di sartoria, cioè pensato, disegnato e cucito su misura secondo le necessità e le aspettative del singolo investitore: i famigerati “portafogli modello” non sono una modalità efficiente per gestire i risparmi, il patrimonio e le improvvise uscite di cash.

Il “Modus Operandi” che ci consente di personalizzare il portafoglio si chiama “Pianificazione Finanziaria”, cioè il processo mediante il quale l'investitore ha la possibilità di selezionare di investimento più efficienti, in modo tale che il proprio capitale monetaria possa soddisfare i propri obiettivi finanziari, tenendo conto con la massima precisione ed accortezza dei vincoli personali, cioè l'ottica temporale ed il profilo di rischio.

Il consulente finanziario deve far evitare al cliente i fatidici tre errori: in primis,

confondere la pianificazione finanziaria con l'Asset Allocation, cioè con il processo che determina i pesi percentuali da attribuire ad ogni Asset Class e ad ogni prodotto finanziario (amministrato, gestito o cash) presente in portafoglio.

Secondo errore da evitare è l'ossessiva rincorsa alla massimizzazione del rendimento, quando la primaria linea guida delle scelte finanziarie deve essere dettata solo dagli obiettivi finanziari che si desidera perseguire.

Terzo errore macroscopico consiste nel pensare che la pianificazione sia territorio esclusivo dei grandi patrimoni, dato che anche chi è in via di costruzione del patrimonio o addirittura in difesa di un piccolo "orticello" ha estremo bisogno di pianificare sia la costruzione che la gestione del proprio futuro finanziario.

I passaggi per una corretta pianificazione finanziaria devono essere semplici e chiarissimi nella testa del Risparmiatore, accompagnato passo per passo dal consulente: fondamentale è l'Analisi del patrimonio complessivo, seguita dall'Analisi del portafoglio finanziario attuale. Si passerà poi alla formulazione degli

obiettivi e delle necessità finanziarie. Imprescindibile poi è la definizione precisa dei vincoli personali, cioè il grado di rischio e l'ottica temporale. A corollario, decisiva è a compendio l'analisi Previdenziale, Assicurativa, Immobiliare e Fiscale del Patrimonio personale e/o familiare complessivo.

L'Analisi del Patrimonio

Consiste nel scattare la fotografia della composizione dell'intero patrimonio della persona, della famiglia e/o dell'Azienda ad una determinata data. Ogni risparmiatore investitore dovrebbe considerarsi come un'Azienda, e redigere un bilancio delle proprie attività, composto dal "conto economico" e dello "stato patrimoniale". Risultante del Conto Economico è il cosiddetto "cash flow", che si calcola attraverso la sottrazione del totale delle entrate al totale delle uscite.

Se il risultato è positivo è un buon indice, perché vuol dire che l'investitore ha incassato di più di quanto abbia speso, ne consegue una capacità di risparmio facilmente individuabile da gestire con una accurata pianificazione finanziaria. Se il risultato è nullo o negativo

è un pessimo segnale, cioè si spende di più di quanto si incassa, dunque si deve ricorrere ai ripari e modificare la strategia: riduzione di spese superflue, ridefinizione degli obiettivi e degli strumenti.

L'Analisi del Portafoglio attuale

Consiste nel valutare i pesi percentuali delle Asset Class ed i singoli prodotti detenuti in portafoglio. Essenziale è capire, in questa fase, se il portafoglio è correttamente diversificato e se i prodotti che lo compongono sono coerenti ed efficienti per realizzare i propri obiettivi finanziari. Utilissimo è analizzare i costi per ogni prodotto, e capire se è possibile abbassarli, oppure identificare l'efficienza per valutarne la sostituzione a favore di altri che possano migliorare la stabilità o il rendimento atteso. Esempio classico è il ricorso ai fondi/sicav o agli ETF: privilegiare la liquidità, la liquidabilità o le minori commissioni di gestione?

La Definizione degli obiettivi

È la base portante di ogni pianificazione finanziaria: è un processo molto delicato, data la peculiarità differente per ogni investitore, che può variare anche in corso d'opera. Qui

si definisce l'Asset allocation ideale e si selezionano i prodotti finanziari da detenere in portafoglio, dato che per ogni specifico obiettivo ci sono strumenti finanziari idonei ed efficienti a realizzare i propri personali obiettivi. In questa fase la visione non deve fermarsi all'immediato o al presente, ma deve essere di medio periodo, o almeno prospettica, nei riguardi dei bisogni personali, familiari e/o aziendali.

Di importanza centrale è la definizione precisa degli obiettivi, in modo tale da essere quantificabili e realizzabili da un punto di vista monetario.

Di solito è possibile che siano presenti contemporaneamente più obiettivi: è ne-cessario comunque formulare una scala di priorità, non solo in base alla grandezza dell'impegno o all'urgenza. Tra gli obiettivi più frequenti possiamo annoverare la conservazione del capitale, cioè la difesa del patrimonio dall'inflazione o dalle perdite.

Poi occhio agli Imprevisti, cioè la possibilità di costituire una piccola "dispensa" per far fronte nell'immediato a spese non preventivate (piccoli restauri, interventi medici, sostituzione di auto o

elettrodomestici, ecc.). Altro obiettivo ricorrente è la costituzione di entrate periodiche, cioè nel far lavorare il capitale in modo che generi entrate monetarie periodiche (cedole, dividendi, flussi, ecc.).

Un altro obiettivo a medio termine è ottenere una somma nel futuro, cioè nel far lavorare il denaro per avere una cifra maggiore ad una data futura. Ultimo obiettivo è l'individuazione di un rendimento, cioè il tentativo di massimizzare il rendimento di un portafoglio, auspicando però "garanzie" per il capitale ed il flusso cedolare futuro.

I vincoli personali

Costituiscono un elemento fondamentale per la pianificazione finanziaria, dato che determinano il grado della propensione al rischio e l'ottica temporale dell'investitore: l'ottica temporale rappresenta il tempo rinuncia nell'immediato a utilizzare il proprio capitale, per investirlo ed ottenere un rendimento in futuro, mentre la propensione al rischio è la capacità dell'investitore di tollerare le oscillazioni (anche repentine e a volte violente) del prezzo dei prodotti finanziari detenuti e di conseguenza del

valore totale del portafoglio. Sempre di più rischio e rendimento sono da considerare due concetti collegati in modo diretto e rappresentano due facce della stessa medaglia. Da quasi un decennio possiamo serenamente affermare che senza rischio non c'è rendimento e questo significa che ogni asset class e che ogni singolo prodotto finanziario contempla il rischio di subire perdite: moltissimi risparmiatori ignorano o minimizzano questi concetti, per cui anche se a parole tutti desiderano rimanere "esposti", alla fine dei conti nessuno vuole perdere un centesimo.

Nel valutare il profilo di rischio di ogni Investitore – al fine di procedere a una adeguata pianificazione finanziaria –, si deve riconoscere che esso stesso è influenzato da molteplici variabili, quali l'obiettivo finanziario, l'ottica temporale, l'attività lavorativa svolta, le dimensioni del patrimonio e del reddito ricorrente, come anche l'età, il sesso, l'esperienza pregressa sul mercato finanziario, il livello di istruzione e le conoscenze specifiche in ambito finanziario.

Aggiungiamoci poi la strabordante quantità di notizie presenti sui Media, sui Social, sulla Stampa generica e specializzata, unita ai gossip del "vicino

di casa” o del “parente scaltro”, e il Caos risultante costituisce un ostacolo insormontabile ad un’analisi corretta ed efficiente.

Ne consegue che il grado di rischio e l’ottica temporale non sono concetti stabili, ma al contrario, variano nel corso del tempo in base sia agli obiettivi, sia al ciclo di vita, sia agli imprevisti (di salute, di condizione, di bisogno). Ogni specifico obiettivo finanziario DEVE essere tarato in base alla propria ottica temporale e al grado di rischio che si intende correre per realizzarlo. Se ad esempio il nostro obiettivo primario è il mantenimento del patrimonio, dovremo identificare ed utilizzare strumenti finanziari il cui profilo di rischio sia molto basso ed un’ottica temporale di breve scadenza.

Dal punto di vista operativo, dunque, sia l’ottica temporale che il profilo di rischio sullo specifico obiettivo finanziario che si desidera perseguire.

Ad esempio, l’acquisto di una nuova auto non deve essere paragonato alle spese per l’istruzione universitaria dei figli: ottiche temporali diverse per fini completamente diversi. Saranno perciò necessari prodotti finanziari diversi e di conseguenza asset

allocation diverse, così come ottiche temporali diverse e rischi finanziari differenti e specifici per ogni obiettivo finanziario pianificato. Alla fine degli Anni ‘90, il refrain ricorrente per ogni promotore finanziario o consulente bancario, era che “nel lungo periodo il mercato azionario offre rendimenti superiori al mercato obbligazionario”, e che quindi “Caro cliente,Le consigliamo di ampliare il Vostro orizzonte temporale...bla bla bla... E di sovrappesare la quota azionaria all’interno del portafoglio nell’ottica di migliorare i rendimenti.... Bla bla bla...”

In effetti, pur non mettendo in dubbio la buona fede degli operatori, tali affermazioni rivelavano parecchie criticità: tali affermazioni valevano solo ed esclusivamente fino a quel giorno, ma non c’era alcuna garanzia che nel futuro si potesse verificare nuovamente quel risultato.

In altre parole, i risultati passati NON erano e non sono garanzia dei risultati futuri. Altra criticità era data dal fatto che inserire l’Asset azionario in un portafoglio comportava una e una sola certezza, che non era quella di un rendimento positivo, ma quella di avere una volatilità maggiore e di conseguenza un rischio (sia reale che percepito) maggiore.

A guardar bene, quando viene inserito in un portafoglio un elemento azionario, non si ha nessuna certezza di guadagnare, ma al contrario deve sapere di aver inserito un elemento soggetto a oscillazioni, e quindi potenzialmente rischioso per il portafoglio.

Tutto ciò non significa di evitare le Azioni, ma di riconoscere che la diversificazione è necessaria per il corretto funzionamento dell'Asset e che la cautela è necessaria per poter dividere correttamente le percentuali in base ai diversi obiettivi finanziari, alle diverse ottiche temporali e, soprattutto, alla personale propensione per il rischio.

L'Analisi Previdenziale

Ha lo scopo primario di individuare, analizzare e quantificare il fabbisogno di cash di cui il Risparmiatore avrà necessità durante la fase della pensione, per ovviare alle minori entrate e per integrare il gap rispetto all'ultimo reddito percepito. Alla luce della famigerata Legge Fornero questo è un campo delicatissimo, o addirittura il principale nella vita dell'Investitore, ma tutto ciò si scontra con la scarsa consapevolezza del Mercato italiano.

L'Analisi Assicurativa

Utile nella pianificazione finanziaria, in quanto ha lo scopo di verificare la copertura dei grandi rischi, ossia da quegli eventi rari ma che quando si verificano possono compromettere il benessere personale o familiare. I principali rischi da coprire sono la premorienza, l'invalidità ed il long term care. Per gli investitori immobiliari, anche una buona polizza contro incendio o danni climatici o eccezionali è un'evenienza imprescindibile.

L'Analisi Immobiliare

In una corretta pianificazione finanziaria, un ruolo chiave ha anche la valutazione del patrimonio immobiliare: ha lo scopo di analizzare i dati relativi agli immobili di proprietà: tipologia (abitazione, ufficio, attività commerciale, o terreno agricolo), localizzazione, valore di mercato e stato della manutenzione. Ne segue poi che, per gli immobili messi a reddito, una precisa analisi sui costi di gestione, sui flussi in entrata ed in uscita e sulle spese ordinarie e straordinarie debba ritenersi fondamentale.

Analisi Fiscale

Spesso associata all'analisi Immobiliare, ha lo scopo di valutare l'impatto delle imposte sui beni mobili e immobili, all'interno del perimetro del patrimonio. Questa analisi ha lo scopo di valutare se le intestazioni dei beni sono efficienti dal punto di vista fiscale, oppure se costituiscono un aggravio del carico fiscale pendente dell'investitore e sui singoli membri della famiglia.

Durante questa fase è possibile individuare con una certa nota di precisione anche l'entità delle imposte successorie, e di trarne le opportune considerazioni per una ulteriore analisi tattica e strategica.

Una corretta analisi fiscale permetterà all'investitore una efficiente pianificazione successoria, avendo modo così di risparmiare parecchie decine di migliaia di euro di tasse e di salvaguardare il patrimonio familiare, oltre che di concedere un futuro migliore agli eredi. In fase di analisi fiscale, credo sia opportuno ricordare quali sono le imposte che gravano sulle spalle degli Investitori Italiani, e cioè:

- Imposta di bollo sui conti correnti /dossier titoli (0,20% annuo su tutti gli strumenti fi-

nanziari, sono esclusi solo i fondi pensione e i fondi sanitari)

- Capital gain : indica il guadagno frutto di un'operazione finanziaria, determinato dalla differenza tra il prezzo di vendita e quello di acquisto di un prodotto finanziario, ad esempio un'azione. A parte i titoli di Stato ed i Buoni fruttiferi Postali la tassazione è al 12,50%, mentre per tutto il resto (interessi di conti correnti, conti di deposito, pronti contro termine, azioni, obbligazioni, fondi, Sicav, Etf, Etc, dividendi, derivati, opzioni, polizze) è al 26%, mentre per i soli Fondi Pensione è al 20%.

- Tobin Tax è la tassa sulle "transazioni finanziarie", che colpisce sia le Azioni Italiane sia i prodotti derivati con sottostante prodotti (indici o azioni) italiani.

Prestiti a parenti o amici

Un bel giorno potrebbe arrivare a tutti noi la richiesta di prestito, da parte di un parente o di un amico. Difficile dire di no, potremmo compromettere rapporti di decenni o incrinare amicizie dalle scuole elementari. È altrettanto difficile recuperare i soldi se poi il parente o l'amico si defila e finge di nulla quando ti incontra. Secondo un vecchio detto popolare “quando si prestano soldi a un amico, si perdono sia i soldi, sia l'amico”. Per evitare di dire addio al denaro esistono una serie di soluzioni percorribili.

Il “contratto”

Quando prestiamo dei soldi a qualcuno stiamo stipulando un vero e proprio contratto di mutuo. Tale affermazione è valida sia che il prestito avvenga senza firmare un atto scritto (un accordo verbale e una stretta di mano), sia che invece venga redatta una scrittura privata. Si tratta di un contratto tipico, ossia disciplinato già dal codice civile. Questo non esclude, certo, la possibilità di personalizzare tale

contratto, includendo specifiche garanzie o escludendole.

Il fatto di non mettere nulla per iscritto non significa che non si stia compiendo un'azione rilevante per il diritto: il documento cartaceo serve solo a evitare dubbi che, in futuro, potrebbero creare attriti tra le parti in merito all'interpretazione degli accordi conclusi oralmente.

Ecco perché è sempre più prudente formalizzare il tutto in una scrittura privata. Tale scrittura privata non deve essere né registrata, né autenticata da un notaio. Insomma, il mutuante (chi dà i soldi in prestito) e il mutuatario (chi li riceve) possono, in piena autonomia, scrivere un contratto con il computer, stamparlo su carta in due copie, firmarle entrambe e scambiarsele.

Non è vera quindi l'affermazione che solo ed esclusivamente le banche possano prestare denaro: la legge non vieta a un privato di dare soldi in prestito a un altro privato. Si tratta di un'operazione

pienamente lecita. L'importante è che il prestito non avvenga a tassi d'interesse da usura e che non diventi una professione abituale (in tal caso si che bisogna essere una banca).

Il contratto può prevedere che, quale compenso del prestito, il mutuatario paghi al mutuatario gli interessi periodici (mensili, semestrali, annuali, ecc.); il mutuo si definisce così "a titolo oneroso", dato che è previsto un corrispettivo a fronte dell'impegno economico di chi presta i soldi.

Nel caso in cui il mutuatario si impegni a restituire solo la somma inizialmente prestata, senza interessi, il contratto si dice a titolo gratuito. La disciplina non cambia sia nell'una che nell'altra ipotesi.

Come si scrive un contratto tra le parti?

Il contratto può essere davvero molto semplice. L'importante è indicare questi elementi:

- nome e cognome del Mutuatario e del Mutuante, con le relative generalità;
- importo dato in prestito;

- data di restituzione dei soldi. Se non viene prevista una precisa data di scadenza, la restituzione è dovuta a semplice richiesta del mutuante.

Se non viene stabilito nulla relativamente al pagamento degli interessi, il contratto si considera automaticamente a titolo oneroso e, pertanto, gli interessi saranno sempre dovuti. Tale conseguenza è molto importante nel caso di accordo verbale: infatti, il Mutuatario dovrà corrispondere gli interessi, non sussistendo il patto contrario che specifichi la gratuità dell'operazione. Avere tra le mani un contratto è molto importante sia per il Mutuatario che per il Mutuante:

- il Mutuante ha un documento scritto che, se presentato a un giudice, gli consente di ottenere un decreto ingiuntivo senza bisogno di fare cause: ciò accelera notevolmente i tempi per il recupero del credito;

- il Mutuatario ha la possibilità di specificare, nel contratto, la gratuità del mutuo, se esistente, nonché il termine per la restituzione della somma. Se, infatti, nulla risulta in merito e tutto viene lasciato a una dichiarazione verbale delle parti, il creditore ha diritto sia agli interessi, sia a chiedere la restituzione dei soldi in qualsiasi momento.

Ecco perché, se vogliamo tutelarci in caso di un prestito fatto a un parente o a un amico, possiamo convincerlo del fatto che il contratto scritto è anche a suo beneficio.

Il passaggio del denaro – Il Bonifico

Se firmare un accordo scritto può sembrare indelicato per via degli stretti rapporti che legano creditore e debitore, è consigliato quantomeno di lasciare traccia del pagamento in modo che un domani non ci si trovi sprovvisti della prova del passaggio del denaro. È fondamentale utilizzare un pagamento tracciabile, che obbligatoriamente avverrà tramite bonifico bancario o assegno non trasferibile.

Da ricordare che con le nuove norme, se il prestito dovesse superare 3mila euro, il passaggio dei soldi non può avvenire in contanti, ma è sempre obbligatorio utilizzare un sistema di pagamento tracciabile.

Nel caso di bonifico, si utilizzerà una causale abbastanza generica come: prestito fruttifero (se prevede il pagamento di interessi) oppure prestito infruttifero (se non prevede il pagamento di interessi). Attenzione però che la presenza di un

bonifico quale unica prova del prestito di denaro non consente di ottenere un decreto ingiuntivo; per cui, in caso di mancata restituzione della somma, dovremo iniziare una causa ordinaria, coi relativi tempi e costi. E se nel frattempo il debitore avesse intestato tutti i suoi beni a un'altra persona?

La legge prevede una chance, la cosiddetta azione revocatoria.

La legge non vieta la vendita o la donazione dei propri beni a chi è debitore di somme di denaro verso terzi: l'atto di intestare una casa, un terreno o un'automobile a un familiare o a qualsiasi altro soggetto è pienamente lecito sia da un punto di vista civilistico che penale. Ma è anche vero che il creditore può, ad atto già stipulato, renderlo del tutto inefficace, ricorrendo al giudice affinché lo revochi.

È possibile anche per il creditore proporre l'azione revocatoria contro il debitore che, fraudolentemente si sia spogliato dei propri beni, anche quando il suo credito non è ancora determinato e sicuro, ma è in corso di accertamento e verifica da parte del giudice.

La cambiale o l'assegno

Anche se ultimamente poco usato, il sistema migliore per garantirsi in caso di prestito di denaro a favore di terzi è farsi rilasciare dal debitore una cambiale con data di scadenza identica a quella della scadenza del mutuo.

La cambiale fungerà da garanzia: per cui, se il debitore non restituisce la somma alla scadenza concordata, sarà possibile avviare direttamente un pignoramento senza bisogno né di una causa, né tanto meno di un decreto ingiuntivo.

La cambiale è infatti un titolo esecutivo e ha la stessa forza di un provvedimento del giudice. L'emissione della cambiale rende anche superfluo il contratto scritto, anche se la sua presenza funge sempre da ulteriore garanzia per le parti. Talvolta si ricorre a un assegno postdatato. Bisogna però chiarire che questo, seppur lecito da un punto di vista penale, è un illecito tributario. Con la conseguenza che, in assenza di regolarizzazione dell'imposta di bollo, non potrà essere riscosso prima della data in esso riportata, anche se il debitore appare insolvente in un momento anteriore e non paga le rate.

L'ipoteca

Estrema Ratio della tutela è rappresentata dall'ipoteca. Per prestiti particolarmente onerosi, il Mutuatario può acconsentire a rilasciare un'ipoteca su un immobile di proprietà. Il Mutuante, in questo modo, avrà un privilegio, rispetto agli altri creditori, sul bene ipotecato.

In dettaglio, il creditore è ugualmente obbligato a iniziare una causa civile per ottenere un ordine di pagamento da parte del giudice (causa durante la quale dovrà dimostrare il proprio diritto, con tutte le considerazioni elencate finora); ma, al momento del pignoramento, potrà mettere in vendita l'immobile ipotecato e sul ricavato sarà preferito ad eventuali altri creditori.

Inoltre, nel caso in cui il debitore vendesse la casa, l'ipoteca si trasferirebbe sul nuovo titolare. In conclusione, il prestito a parenti ed amici potrà essere gestito serenamente e con reciproca soddisfazione se le regole condivise saranno rispettate.

Entità del prestito, modalità di restituzione, data per i termini di restituzione, eventuali costi o interessi dovranno essere chiari, precisi ed inequivocabili.

Testamento a favore di un solo figlio

Un Cliente, esasperato per i continui litigi e per tutti i dissapori nati negli ultimi mesi, cioè da quando si trova ricoverato in ospedale, mi chiede sconsolato: “Ma io posso riscrivere il testamento a favore di un solo figlio?”

La riflessione è d’obbligo, le soluzioni devono essere precise ed accontentare tutti gli “aventi diritto”.

D’istinto, mi venne da pensare che il genitore possa lasciare tutti i suoi beni a un solo figlio, ma il coniuge e gli altri figli hanno la facoltà di contestare il testamento con l’azione di “riduzione”.

Infatti, la libertà testamentaria, che è un principio fondamentale del diritto successorio, trova un limite nella tutela dei congiunti più stretti del testatore. Il coniuge, i figli e gli ascendenti, in mancanza di figli, non possono essere del tutto esclusi dalla successione.

Pertanto, se la quota a loro destinata dalla legge viene attribuita anche solo in parte a estranei o ad altri parenti, il testamento e le donazioni fatte in vita

dal defunto possono essere contestati.

Siamo di fronte ad una successione necessaria, cioè il testamento a favore di un solo figlio è valido ed efficace, ma se il testatore è coniugato e ha altri figli, il coniuge e i figli esclusi possono agire per ottenere la quota che la legge gli riconosce sul patrimonio del defunto.

Questa quota viene chiamata quota di legittima, quota di riserva o indisponibile e i soggetti a cui spetta sono solo ed esclusivamente i legittimari.

Come fare per verificare se il defunto ha leso i diritti dei legittimari, disponendo anche della parte indisponibile?

Bisogna calcolare il valore del patrimonio lasciato al momento della morte, detrarre i debiti e sommare il valore dei beni che sono stati donati durante la vita dal testatore. Terminato il calcolo, si può passare a determinare la quota per legge riservata ai legittimari, che per i figli è:

- metà del patrimonio, se il genitore lascia un solo figlio;
- due terzi del patrimonio da dividere in parti uguali, se il genitore lascia più figli;
- un terzo, se l'unico figlio concorre con il coniuge del defunto, al quale pure spetta un terzo;
- metà del patrimonio da dividere in parti uguali, se il defunto lascia più figli e il coniuge, al quale spetta un quarto.

La quota di legittima destinata al coniuge, quando non ci sono figli, è sempre di metà del patrimonio, anche nel caso in cui ci siano ascendenti del defunto, ai quali è riservato un quarto. Se il defunto non ha coniuge né figli, agli ascendenti è riservato un terzo del patrimonio. Tutto quello che eccede la quota riservata a questi stretti congiunti fa parte della disponibile e può essere liberamente attribuito a chiunque.

L'azione di "riduzione"

Nel caso in cui con le donazioni fatte in vita e con le disposizioni scritte nel testamento l'interessato abbia disposto anche di

una parte indisponibile, è specifico diritto dei legittimari proporre entro il termine di prescrizione di dieci anni un'apposita azione giudiziale, chiamata azione di riduzione.

Con l'azione di riduzione si chiede al giudice di dichiarare l'inefficacia delle disposizioni lesive nei confronti dei legittimari, che possono così ottenere la quota loro spettante.

L'azione di riduzione colpirà in primis le disposizioni testamentarie, che verranno ridotte in proporzione, fino a ricostituire la quota del legittimario.

Se ciò non fosse sufficiente, i legittimari potranno far ridurre le donazioni compiute in vita dal defunto, partendo dalla più recente e risalendo alla più vecchia.

Ovviamente, se i legittimari volessero accettare la volontà del defunto, il testamento e le donazioni rimangono valide ed efficaci.

Il legittimario che risultasse vittorioso in giudizio può ottenere la restituzione in natura dei beni attribuiti con il testamento o con le donazioni o l'equivalente in denaro del valore di tali beni.

In sintesi:

Il testamento con cui si lasciano tutti i beni a un figlio solo è valido se non ci sono altri figli e se non c'è coniuge.

È valido anche quando gli altri figli e il coniuge abbiano già ricevuto donazioni per un valore equivalente alla quota di legittima. In mancanza il testamento può essere impugnato.

Quali strumenti per uscire prima dal lavoro?

La legge Fornero non cambia, ma aumentano i modi per uscire prima dal lavoro, grazie alla nuova flessibilità: si tratta di un insieme di interventi normativi in materia previdenziale, la maggior parte dei quali saranno attuati con la Legge di Bilancio 2017.

Dall'Ape alla pensione anticipata per i lavoratori precoci, dalla semplificazione dei requisiti per gli addetti ai lavori usuranti alla proroga dell'Opzione donna: le modalità per pensionarsi prima della maturazione dei requisiti previsti dalla Fornero sono diverse, ma possono comportare delle penalizzazioni, cioè dei tagli sull'assegno.

Vediamo, nel dettaglio, ognuna di queste possibilità di uscita anticipata.

Ape

Iniziamo subito dalla novità più rilevante, l'Ape: quest'istituto, la cui sigla sta per Anticipo Pensionistico, consente di uscire dal lavoro a 63 anni di età con un minimo di 20 anni di contributi. Considerando che

l'età per la pensione di vecchiaia sarà pari, nel 2018, a 66 anni e 7 mesi per tutti i lavoratori, uomini e donne, l'Ape consentirà di anticipare la pensione di 3 anni e 7 mesi.

L'anticipo sarà possibile grazie a un prestito bancario, che dovrà essere restituito dal lavoratore in rate ventennali. Le rate comporteranno una penalizzazione della pensione pari a circa il 5-6% per ogni anno di anticipo.

Alcune categorie, però, non saranno penalizzate:

- i disoccupati di lungo corso privi di ammortizzatori sociali;
- gli invalidi;
- coloro che assistono un familiare con handicap grave (beneficiari della Legge 104);
- gli addetti a mansioni ad alto rischio infortunio;
- gli addetti a mansioni particolarmente

faticose e pesanti.

Questi lavoratori beneficeranno della cosiddetta Ape social, cioè dell'anticipo pensionistico senza tagli sull'assegno: questo sarà possibile grazie a un bonus fiscale che coprirà l'impatto delle rate del prestito sulla pensione.

Altre categorie, invece, beneficeranno dell'Ape con penalizzazioni ridotte:

- i lavoratori in esubero a seguito di ristrutturazioni aziendali, grazie a un contributo stanziato dal datore di lavoro a parziale copertura del finanziamento;
- gli iscritti alla previdenza complementare, il cui prestito sarà coperto, in parte, dal godimento di una rendita liquidata prima della maturazione dei requisiti per la pensione, la Rita (Rendita integrativa anticipata).

Altri ancora potranno beneficiare di tagli più bassi, richiedendo un importo ridotto dell'anticipo pensionistico: in parole semplici, se l'Ape non ammonta al tetto massimo domandabile (pari al 95% della futura pensione), ma, ad esempio, alla metà (50-55% della futura pensione), anche le penalizzazioni, di conseguenza, diminuiscono.

Pensione anticipata lavoratori precoci

Dovrebbe andare "in porto", assieme alla Legge di Bilancio 2017, anche un bonus contributivo per i lavoratori precoci: chi ha iniziato a lavorare prima dei 18 anni di età potrà fruire di 4 mesi di contributi aggiuntivi per ogni anno di attività svolta da minorenni e non subirà penalizzazioni se il collocamento a riposo avverrà prima del compimento dei 62 anni di età.

Secondo altre proposte, per i lavoratori precoci dovrebbe essere prevista la possibilità di pensionarsi con 41 anni di contributi, senza penalizzazioni legate all'età. Allo stato attuale, non esiste una previsione "ad hoc" per i lavoratori precoci, ma l'unica possibilità resta la pensione anticipata ordinaria, i cui requisiti sono:

- 42 anni e 10 mesi di contributi, per gli uomini;
- 41 anni e 10 mesi di contributi per le donne.

Dal 2018, per chi fruirà della pensione anticipata con meno di 62 anni di età, sarà prevista una penalizzazione pari:

- all'1% annuo, se l'interessato ha compiuto 60 anni;
- del 2% per ogni anno mancante al compimento del 60° anno di età.

Proroga Opzione donna

Per le lavoratrici, un'altra possibilità di uscire anticipatamente dal lavoro è la cosiddetta Opzione donna; con questa opzione, è possibile pensionarsi:

- a 57 anni e 3 mesi di età, se lavoratrici dipendenti;
- a 58 anni e 3 mesi, se lavoratrici autonome;
- con un minimo di 35 anni di contributi;
- con l'attesa di una finestra pari a 12 mesi dalla maturazione dei requisiti, per le dipendenti e a 18 mesi per le autonome. In cambio dell'anticipo della pensione, l'assegno è ricalcolato col sistema contributivo, notevolmente penalizzante (anche se non esiste una decurtazione fissa, ma questa dipende dalla carriera della lavoratrice).

L'accesso all'opzione, allo stato attuale,

è consentito soltanto a chi ha maturato i requisiti elencati entro il 31 dicembre 2015, ma a breve sarà disposta una proroga.

Pensione anticipata addetti mansioni usuranti

Gli addetti a mansioni particolarmente faticose e pesanti, compresi gli addetti ai turni notturni, fruiscono di una particolare tipologia di pensione di anzianità, basata sulle quote (somma di età e contributi): hanno la possibilità di uscire dal lavoro, difatti, a seconda della categoria di appartenenza (addetti a lavori usuranti, a turni notturni sopra le 64, 71 o 78 giornate annue) con un minimo di 61 anni e 7 mesi di età, o un minimo di 35 anni di contributi, purchè la sommatoria di età e contributi raggiunga la quota 97,7.

Con la Legge di Bilancio 2017, i requisiti attualmente previsti dovrebbero essere abbassati di 12 o 18 mesi e semplificati.



Donald Trump alla Casa Bianca: “Brexit” negli Stati Uniti?

Incredibile ma vero: la BREXIT è arrivata negli Stati Uniti e Donald Trump conquista la Casa Bianca.

Questo accade a dispetto di ogni sondaggio e previsione, che davano la Clinton vincente (i sondaggi nazionali ad esempio davano un vantaggio fino al 3,5% nella maggior parte degli Stati).

Questa sarà la prima volta dai tempi di Dewey/Truman nel 1948 che i sondaggi alla vigilia dell'elezione hanno previsto un esito errato per le elezioni.

Nei prossimi giorni avremo un quadro più chiaro della ripartizione demografica dell'elettorato, ma sembra che Donald Trump abbia raccolto consensi di proporzioni storiche tra gli uomini bianchi nelle aree rurali, mantenendo al contempo il favore dei bianchi laureati, e che le minoranze abbiano accordato ai democratici un minore supporto rispetto al 2012.

Questa tendenza è particolarmente evidente nella Rust Belt – il cosiddetto “muro blu” che vota democratico dal 1988 – dove il messaggio anti-establishment e anti-globalizzazione (e anti-Clinton) di Trump ha avuto un'influenza particolare. Sono proprio questi gli Stati che hanno portato il candidato repubblicano alla Casa Bianca.

È interessante notare poi che mentre tutti gli occhi erano puntati sulla corsa per la Casa Bianca, i Repubblicani manterranno la loro maggioranza sia alla Camera (risultato atteso) sia al Senato (anche se più ridotta di quella attuale).

I Repubblicani al Senato, pertanto, non avranno una maggioranza a prova di ostruzionismo (solo 60 voti), il che significa che dovranno comunque scendere a compromessi con i Democratici.

Gli investitori ora si trovano a dover digerire la vittoria di un Presidente che ha promesso di creare 25 milioni di posti di lavoro e di erigere

un muro lungo il confine con il Messico. inflazione più elevata.

Alte probabilità di guerre commerciali

Le politiche fiscali del neo Presidente Trump taglieranno le tasse e la spesa ma, molto probabilmente, porteranno a tassi d'interesse più alti, inflazione più elevata e un deficit di bilancio più ampio. Ipotesi plausibile è che il Congresso ammorbida i piani fiscali del nuovo Presidente, che, però, avrà più libertà sul fronte del commercio.

Di conseguenza, si assisterà alla presenza di stimoli fiscali modesti e all'irrompere di una guerra commerciale, in quanto il Presidente alzerà i dazi con Cina e Messico.

L'effetto netto risulta essere questo: dopo una breve fase di slancio grazie ai tagli delle tasse, l'economia si raffredderà, con l'aumento dell'inflazione e dei tassi d'interesse.

Con i dazi più elevati che spingeranno al rialzo i prezzi e con l'incremento dei salari dovuto al calo dell'offerta di forza lavoro d'immigrati, il risultato finale probabilmente sarà una stagflazione: crescita più debole e

Probabile volatilità, svanisce lo scenario dei tassi bassi

È improbabile che tutto ciò si riveli a favore dei Mercati: i rendimenti dei bond potrebbero salire, in quanto gli investitori andranno alla ricerca di maggiori premi per il rischio dell'inflazione, mentre i mercati azionari dovrebbero mostrare un de-rating.

Probabilmente assisteremo a una volatilità notevole, visto che il contesto di tassi bassi degli ultimi anni, che ha sostenuto le valutazioni dell'equity e guidato i titoli simil-obbligazionari, va scemando sensibilmente.

La riduzione delle imposizioni fiscali per le imprese compenserà in parte tali effetti, quindi settori come l'energia e i finanziari potrebbero trarre beneficio dall'allentamento delle regolamentazioni.

Più in generale, la prospettiva del protezionismo e la minore crescita globale colpiranno i mercati azionari e gli asset rischiosi in tutto il mondo.

I Mercati Emergenti sono particolarmente

vulnerabili, data la loro dipendenza dal commercio globale.

Grande richiesta di beni rifugio, ma l'outlook del dollaro è incerto

Difficile una previsione sul comportamento del dollaro in questo contesto. Alcuni prevedono una valuta più forte, guidata dai rendimenti più alti, ma, visto che questi saranno accompagnati da un'accelerazione dell'inflazione, questa conclusione non può essere data per scontata. Inoltre, molti investitori potrebbero essere scoraggiati dal deterioramento delle relazioni internazionali degli USA con il resto del mondo.

È probabile che la domanda per le valute considerate beni rifugio, come lo yen o il franco svizzero, aumenti e che gli investitori si riversino sull'oro.

Commercio: Trump si è espresso positivamente sul tema del commercio. Inutile dirlo, i nuovi accordi commerciali sono morti, ma ricordate: il commercio è un tema sul quale l'autorità esecutiva ha poco potere decisionale. Trump ha dichiarato che vorrebbe rinegoziare il trattato NAFTA e che se il Messico si opponesse, potrebbe far

ritirare gli Stati Uniti dal NAFTA; questo potrebbe farlo senza l'approvazione del Congresso. Trump fornirà comunque più dettaglio nei prossimi giorni, in particolare quando i suoi consiglieri lo allenteranno sul brusco calo registrato dal peso messicano.

Riforma del sistema fiscale: la riforma fiscale è un'altra area su cui Trump ha già fornito alcuni dettagli. Il suo piano di riforma assomiglia molto a quello avanzato da Paul Ryan e per quanto riguarda le imprese assomiglia a quello promosso dai Repubblicani al Congresso. La riforma fiscale – sia per le imprese che per gli individui – è una delle priorità dei Repubblicani e sarà, perciò, una dei grandi banchi di prova per il 2017 (bisogna comunque ricordare che la riforma fiscale è un tema molto complicato sui cui indubbiamente ci sarà molto da discutere, anche in presenza di una maggioranza repubblicana al congresso).

Spese per infrastrutture: Trump ha fatto diversi riferimenti all'argomento, senza tuttavia fornire troppi dettagli. Ha parlato di un pacchetto che potrebbe avere una dimensione di 1 trilione di dollari – anche se appare improbabile che un Congresso Repubblicano possa supportare un pacchetto così gravoso a livello fiscale (la

maggior parte dei membri repubblicani del congresso sono, infatti, conservatori per quanto riguarda la politica fiscale). Si potrebbe comunque muovere qualcosa, anche se non dell'entità dichiarata da Trump.

Obamacare: Trump ha anche dichiarato che avrebbe “abrogato e rimpiazzato” l'Obamacare, senza fornire, tuttavia, dettagli sul come e sul quando. Questa era comunque una priorità per i Repubblicani al Congresso e sarà perciò una delle più importanti priorità per il 2017.

Regolamentazione finanziaria: potremmo assistere anche a diversi passi indietro su molti dei principi cardine del Dodd-Frank Acte su molte delle più recenti novità a livello regolamentare. Trump per il momento non ha voluto sbilanciarsi sulle modalità operative.

Janet Yellen: Il mandato della Yellen si concluderà alla fine del febbraio 2018 e ancora non è noto se si farà da parte prima di allora (nei corridoi della Fed gira voce di no) o terminerà regolarmente il proprio mandato. Trump non ha comunque il potere per cacciarla prima della fine del suo incarico. È, tuttavia, molto improbabile che la rinomini (potrebbe nominare qualcuno dello schieramento dei “falchi”), anche per

questioni di cautela.

In conclusione: Questo esito è veramente inatteso e chiaramente non piace ai mercati. Tuttavia, nessun futuro Presidente vorrà essere ricordato come responsabile di un crollo degli asset di rischio. Perciò, realisticamente, Trump potrebbe annunciare la nomina di un qualche consigliere “tecnico” vicino a Wall Street per ridare confidenza ai mercati.

Separazione e divorzio...

quali effetti sul patrimonio?

Gli effetti della separazione e del divorzio sul diritto a ereditare una quota del patrimonio dell'ex coniuge, del Tfr e della pensione di reversibilità.

La Separazione ed il Divorzio hanno degli effetti su quelli che, comunemente, vengono detti “diritti successori”, ossia sulla possibilità di diventare eredi dell'ex coniuge nel caso in cui questi non faccia testamento.

La domanda più comune è questa: se non ho fatto testamento, in caso di separazione o divorzio, cosa eredita l'ex coniuge?

La questione è profondamente diversa, a seconda che si tratti di separazione o di divorzio e può ulteriormente variare se interviene una pronuncia di addebito (ossia se il giudice ritiene che l'intollerabilità della convivenza è stata causata dal comportamento colpevole di uno dei due coniugi, come nel caso di tradimento, abbandono della casa coniugale, disinteressarsi nei confronti dell'altro, ecc.).

Ma procediamo con ordine e analizziamo tutte le possibili soluzioni che si possono prospettare. Nel caso di separazione, dobbiamo capire se trattasi di separazione con o senza addebito.

1) SEPARAZIONE

Separazione senza addebito

Se la coppia si separa consensualmente (cioè la separazione viene definita “consensuale”) oppure a seguito di una causa (separazione giudiziale) ma il giudice non attribuisce l'addebito a nessuno dei due, nel caso in cui, prima del divorzio, uno dei coniugi dovesse morire senza lasciare testamento, l'altro erediterebbe il suo patrimonio secondo le regole generali e, quindi, in concorso con eventuali figli (e qui si rimanda all'articolo sulla successione legittima).

De Jure, l'ex coniuge separato ha gli stessi

diritti successori del coniuge non separato: è come se la separazione non fosse mai avvenuta e la coppia si considera come ancora sposata.

Questo significa che il coniuge superstite – sempre a condizione che non abbia subito dal giudice l’addebito della separazione a seguito di una regolare causa – può rivendicare i propri diritti di erede; e se la coppia non ha figli, egli diventa erede universale.

Separazione con addebito

Del tutto diversa è la soluzione se il coniuge superstite sia stato ritenuto colpevole della separazione, ossia ha ottenuto dal tribunale il cosiddetto addebito con sentenza divenuta definitiva (ad esempio ha abbandonato il tetto coniugale, ha tradito, ha picchiato l’ex coniuge, ecc.).

Egli perde i diritti successori nei confronti dell’altro. In pratica, non avrà alcun diritto a diventare erede e ad acquistare una quota del patrimonio dell’ex scomparso.

Attenzione però che se al momento dell’apertura della successione il coniuge superstite godeva degli alimenti a carico del coniuge deceduto, egli avrà diritto a un

assegno vitalizio. È bene ribadire che gli alimenti sono argomento ben diverso dal mantenimento. Il mantenimento spetta come conseguenza di un diverso tenore di vita tra i due coniugi ed è volto a livellare il divario tra i rispettivi redditi.

Gli alimenti vengono accordati invece al coniuge che si trova in condizioni economiche miserrime e, a differenza del mantenimento, spetta anche se il coniuge beneficiario ha subito l’addebito.

L’assegno vitalizio è commisurato alle sostanze ereditarie e alla qualità e al numero degli eredi legittimi, incide esclusivamente sulla quota disponibile e non è comunque di entità superiore a quella della prestazione alimentare goduta. Tale disposizione si applica anche nel caso in cui la separazione sia stata addebitata a entrambi i coniugi.

La Separazione e Tfr

Nel caso in cui il coniuge deceduto avesse maturato il Tfr, quest’ultimo deve essere corrisposto ai suoi familiari, compreso l’ex coniuge separato (in concorso con i figli e, se conviventi a carico del lavoratore, parenti entro il terzo grado ed affini entro il secondo).

La Separazione e la reversibilità

La pensione di reversibilità spetta al coniuge separato di diritto, anche se questi ha rinunciato all'eredità dell'ex (magari nel caso in cui i debiti da questi contratti siano superiori al patrimonio attivo).

2) DIVORZIO

Divorzio con o senza addebito

Il divorzio cancella tutti ogni diritto successorio. Dopo la sentenza di divorzio decade il diritto a diventare erede nei confronti dell'ex. Nessuna quota del patrimonio spetta, quindi, al coniuge divorziato, a differenza invece di quello separato. E ciò a prescindere dal fatto che il divorzio sia avvenuto con o senza addebito.

Assegno a carico dell'eredità

Tutto ciò che può chiedere il coniuge superstite è che gli altri eredi gli corrispondano un assegno qualora le sue condizioni economiche siano estremamente disagiate. In particolare, morto uno dei coniugi divorziati, il coniuge superstite può presentare domanda al tribunale chiedendo il ricono-

scimento a suo favore di un assegno periodico a carico dell'eredità, solo se ricorrono i due seguenti presupposti: o deve essere titolare di un assegno di divorzio; oppure deve versare in stato di bisogno. La cassazione interpreta questo presupposto come una effettiva mancanza di risorse economiche occorrenti per soddisfare le esigenze essenziali o primarie della vita.

Si tratta di un assegno alimentare, dato il riferimento allo stato di bisogno: esso ha natura assistenziale. Secondo questa interpretazione, pertanto, l'assegno non è riconosciuto al coniuge che già goda di un pur minimo trattamento pensionistico o al quale venga attribuita una parte dell'assegno di reversibilità.

Nulla è dovuto se gli obblighi patrimoniali sono stati soddisfatti mediante un pagamento effettuato in un'unica soluzione (cosiddetta una tantum).

Divorzio e Tfr

Se il coniuge superstite, al momento della morte dell'ex coniuge, riceveva l'assegno di divorzio e non si era risposato, ha diritto a una percentuale del Tfr spettante agli eredi.

Tale percentuale è pari al 40% dell'indennità totale riferibile agli anni in cui il rapporto di lavoro è coinciso con il matrimonio. Essa spetta solo se:

- prima della morte del coniuge è intervenuto il divorzio o avviato almeno il procedimento;
- il coniuge che chiede il Tfr è titolare di assegno di divorzio periodico (ossia non ha ricevuto un'indennità in un'unica soluzione);
- il coniuge che vanta pretese sul Tfr non è convolato a nuove nozze.

Divorzio e reversibilità

Il coniuge divorziato ha diritto alla pensione di reversibilità spettante agli eredi dell'ex coniuge in presenza di tutte le seguenti condizioni: o il coniuge deceduto deve aver maturato i requisiti di assicurazione e contribuzione stabiliti dalla legge; l'inizio del rapporto assicurativo dell'assicurato o del pensionato deve essere precedente alla data della sentenza che pronuncia lo scioglimento o la cessazione degli effetti civili del matrimonio; deve ricevere l'assegno divorzile in forza di una sentenza

dal tribunale; non si deve essere risposato.

Infatti il coniuge divorziato superstite che si risposa è escluso dal diritto alla pensione, anche se alla data del decesso del pensionato o dell'assicurato il nuovo matrimonio risulta sciolto per morte del coniuge o per divorzio.

Se l'ex coniuge deceduto si fosse risposato, la pensione spetterebbe sia al coniuge divorziato che al coniuge superstite, a condizione che entrambi ne abbiano i requisiti. Se, oltre al coniuge superstite vi sono altri coniugi divorziati, la pensione viene ripartita tra tutti gli aventi diritto.

La ripartizione in quote dell'unico trattamento viene effettuata dal tribunale, tenendo conto della durata legale dei rispettivi matrimoni.

Tuttavia il “criterio temporale” nella suddivisione delle quote, per quanto necessario e preponderante, non è esclusivo, comprendendo la possibilità di applicare correttivi di carattere equitativo applicati con discrezionalità.

Fra tali correttivi assumono specifico rilievo sia l'ammontare dell'assegno goduto dal coniuge divorziato prima del decesso dell'ex coniuge oppure le condizioni dei soggetti

coinvolti nella vicenda; ciò al fine di evitare, ad esempio, che l'ex coniuge sia privato dei mezzi indispensabili per mantenere il tenore di vita che gli avrebbe dovuto assicurare nel tempo l'assegno di divorzio.

In caso di decesso o successive nozze del coniuge superstite, il coniuge divorziato titolare di una quota della pensione ai superstiti ha diritto all'intero trattamento; allo stesso modo l'intero trattamento deve essere erogato al coniuge superstite se il coniuge divorziato cessa dal diritto alla reversibilità.

La successione legittima

In assenza di testamento, la successione patrimoniale viene regolata dalle norme previste dal Codice Civile e per questo viene definita legittima, in contrapposizione alla successione testamentaria. I criteri legali si applicano anche nel caso in cui, con il testamento, il De Cuius abbia attribuito solo parte dei suoi beni: i rimanenti verranno attribuiti in base alla legge. La successione legittima tutela i componenti del nucleo familiare fino al sesto grado di parentela, oltre il quale i beni vanno allo Stato. Possiamo dire che si apre la successione legittima, in base alla quale i beni del defunto sono assegnati secondo la legge, quando:

- Non è presente un testamento;
- C'è un testamento che ha ad oggetto solo una parte del patrimonio lasciato al momento della morte;
- Esiste un testamento, ma viene dichiarato nullo o annullato giudizialmente perché invalido (estorto, falso, ecc..).

L'unico modo per evitare che si apra la

successione legittima è fare testamento:

- O dal notaio, che può fornire la sua consulenza nel redigere il testamento nel modo tecnicamente più idoneo o solo semplicemente conservare il testamento;

- Oppure scrivendolo interamente di proprio pugno, datandolo e firmandolo, nel qual caso si parla di testamento olografo.

I criteri della successione legittima

I congiunti che sono individuati quali possibili eredi dalla legge, con preferenza assoluta su tutti gli altri, sono il coniuge e i figli. Può diventare erede anche il coniuge separato giudizialmente, a condizione che non gli sia stata addebitata la separazione. È escluso giudizialmente dalla successione il coniuge divorziato ed è del tutto escluso il convivente. I figli sono tutti posti sullo stesso piano, quindi hanno diritto alla stessa quota di eredità:

- i figli nati durante il matrimonio da genitori sposati;

- i figli nati da genitori non sposati che, dopo la nascita, contraggano matrimonio;
- i figli nati da genitori non sposati, riconosciuti o dichiarati giudizialmente;
- figli adottati.

In base alla successione legittima i congiunti individuati dalla legge diventano eredi, quindi a loro passano anche i debiti del defunto. In ogni caso i successori legittimi possono rinunciare all'eredità: inoltre l'acquisto della quota ereditaria non avviene automaticamente, ma solo dopo l'accettazione.

Quote di eredità

Le quote che vengono prioritariamente attribuite in base alla successione legittima sono:

- il 50% ciascuno, se il defunto lascia coniuge e un figlio;
- il 33,33% al coniuge e il 66,66% ai figli divisi in parti uguali, se il defunto lascia coniuge e due o più figli. Nel caso in cui non siano presenti i figli, nella successione legittima

subentrano i genitori e i fratelli e le sorelle del defunto. In questo caso al coniuge andrà il 66%, il restante 33% va a genitori, fratelli e sorelle. Se non ci sono figli, né genitori, fratelli o sorelle, tutta l'eredità va al coniuge. Nel caso in cui non ci siano né coniuge né figli, ereditano i genitori e i fratelli e le sorelle:

- il 50% ciascuno ai genitori, se non ci sono fratelli e sorelle;
- ai fratelli e alle sorelle in parti uguali, se non ci sono genitori;
- il 50% dell'eredità ai genitori o al solo genitore superstite, il 50% ai fratelli e sorelle in parti uguali.

Nel caso ulteriore dovessero mancare coniuge, figli, nipoti, genitori, nonni, fratelli o sorelle, il patrimonio viene attribuito al parente più vicino, purché entro il sesto grado. Se ci sono più parenti di pari grado, l'eredità si ripartisce tra questi in parti uguali. Se non esiste nemmeno un parente entro il sesto grado, tutta l'eredità va allo Stato, che ne diventa il proprietario a tutti gli effetti, ma è tenuto a pagare i debiti del defunto fino al limite del valore di ciò che ha ricevuto.



Andrea Citton

Consulente Finanziario abilitato all'offerta fuori sede, n. Iscrizione Albo 13015

Via Negroponte n° 19
Lido (VE) - Italia

+39 348 452 99 54
info@andracitton.it

andracitton.it

 facebook.com/AndreaCittonFA

 linkedin.com/in/andracitton



Finanza e previdenza: un anno sul web, Andrea Citton
riproduzione consentita citando la fonte
