

Edizione di mercoledì 11 marzo 2015

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

[Frontalieri all'esame voluntary](#)

di Nicola Fasano

IVA

[Regime IVA speciale per i pacchetti turistici](#)

di Marco Peirolo

BILANCIO

[Gli accantonamenti per rischi](#)

di Federica Furlani

CRISI D'IMPRESA

[5 buoni motivi per cambiare la composizione del debito finanziario](#)

di Massimo Buongiorno

PATRIMONIO E TRUST

[I protagonisti del trust: il trustee](#)

di Sergio Pellegrino

BACHECA

[VOLUNTARY DISCLOSURE IN PRATICA – seminario di una giornata](#)

di Euroconference Centro Studi Tributari

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Frontalieri all'esame voluntary

di Nicola Fasano

Già in un [precedente intervento](#) si è avuto modo di analizzare la posizione dei **lavoratori all'estero** rispetto al tema della **voluntary disclosure** e la necessità di raffrontare i benefici di quest'ultima procedura con quelli derivanti invece dal **ravvedimento operoso extralarge** coniato dalla legge di stabilità 2015. Solo all'esito di tale confronto potrà valutarsi la convenienza dell'una o dell'altra procedura.

Una categoria a parte di lavoratori all'estero è quella dei **frontalieri** ossia, notoriamente, di quei lavoratori dipendenti residenti nel territorio dello Stato che prestano la loro attività, in via continuativa e come oggetto esclusivo del rapporto, all'estero in **zone di frontiera ed in altri Paesi limitrofi**, che, secondo le Entrate, **quotidianamente** si recano a lavoro oltreconfine.

Tali lavoratori peraltro, ai sensi dell'art. 38, D.L. n. 78/2010, a partire dal **periodo di imposta 2009**, non sono tenuti agli obblighi di **monitoraggio fiscale**, poiché la suddetta norma esonera proprio “*i soggetti residenti in Italia che prestano la propria attività lavorativa in via continuativa all'estero in zone di frontiera e in Paesi limitrofi*”. In tal caso, l'esonero si applica **limitatamente** alle attività di natura finanziaria e patrimoniale detenute **nel Paese in cui viene svolta l'attività lavorativa**.

L'esonero permane **fintanto che sussiste la condizione di frontaliero**. Fino al **periodo di imposta 2012**, peraltro, come chiarito dalla R.M. n. 128/E/2010, occorreva che lo status di frontaliero risultasse verificato sia al **31 dicembre** dell'anno di riferimento, sia **per oltre 183 giorni nel periodo d'imposta**, realizzandosi con ciò il requisito di “continuità” del rapporto lavorativo estero previsto dalla norma. Non era invece necessario che il periodo temporale fosse ininterrotto. A partire dal **periodo di imposta 2013**, in virtù delle nuove regole di compilazione dell'RW, invece, come chiarito dalla Circolare n. 38/E/2010, la condizione di frontaliero è sufficiente risulti **verificata per oltre 183 giorni nel periodo d'imposta**. Tuttavia, qualora il lavoratore rientri in Italia dopo aver prestato la propria attività lavorativa all'estero per la maggior parte del periodo d'imposta, può usufruire del predetto esonero semplicemente, **entro sei mesi** dall'interruzione del rapporto di lavoro all'estero, non detenga più le attività all'estero. Diversamente, se il contribuente entro tale data non ha riportato le attività in Italia o dismesso le stesse, è tenuto ad indicare tutte le attività detenute all'estero durante l'intero periodo d'imposta.

Nessuna esenzione, peraltro, spetta con riferimento ai **redditi** che le attività estere abbiano generato (interessi su conti correnti, redditi finanziari su dossier titoli, canoni di locazione ecc.) che devono essere regolarmente dichiarati. Così come nessuna esenzione particolare spetta in

relazione all'**IVAFE** che resta dovuta con le regole ordinarie (salvo l'ordinaria esenzione per i conti correnti e libretti di risparmio aventi una giacenza media non superiore ai 5.000 euro).

Qualora i frontalieri volessero regolarizzare le violazioni del passato, inerenti alle attività finanziarie, **commesse a partire da anni recenti** (dal 2010 in poi), potranno **valutare la convenienza del ravvedimento** prima ancora della *voluntary disclosure*, posto che la rilevanza penale degli inadempimenti è difficilmente configurabile, e che, in linea di principio, il versante RW non dovrebbe essere toccato dalla regolarizzazione (stante l'esonero del D.L. n. 78/2010, quanto meno per gli anni dal 2009 in poi). A fronte di sanzioni un po' più salate, infatti, il meccanismo del nuovo ravvedimento "lungo" è senz'altro **più spedito** e, per certi versi, **meno "evidente"** agli occhi del Fisco.

Certo, se si fa riferimento alla **Svizzera**, e vi sono violazioni commesse in anni ante 2010, con il ravvedimento si renderebbe necessario **riaprire anche le annualità da "raddoppio black list"**, chiuse invece nell'ambito della *voluntary* stante l'accordo per lo scambio di informazioni stipulato lo scorso 23 febbraio che produce i suoi effetti "benefici" in termini di annualità accertabili e di misura delle sanzioni solo nell'ambito della procedura di collaborazione volontaria. Il costo del ravvedimento, in questo caso, **aumenterebbe**, in quanto sarebbero dovute le imposte e relative sanzioni (nella misura ordinaria) anche per gli **anni dal 2006 al 2009**.

Va osservato, infine, che la strada della **voluntary** è l'unica via d'uscita in caso di **omessa presentazione della dichiarazione**, fattispecie che preclude il ravvedimento, condizione questa in cui si potrebbe trovare anche il frontaliere in senso stretto con la Svizzera che non aveva altri redditi oltre a quello prodotto in Svizzera e ivi tassato in base all'accordo del 1974.

Per approfondire le problematiche connesse con la voluntary disclosure ti raccomandiamo questo seminario di specializzazione:

IVA

Regime IVA speciale per i pacchetti turistici

di Marco Peirolo

Le agenzie di viaggio e turismo, nonché i *tour operators*, applicano il regime Iva speciale previsto dall'art. 74-ter del D.P.R. n. 633/1972 quando vendono "pacchetti turistici" ad un **prezzo forfetario**.

In pratica, attraverso il procedimento di detrazione "base da base", il corrispettivo dovuto all'agenzia è diminuito dei costi sostenuti per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuate a diretto vantaggio del viaggiatore, al lordo della relativa imposta, che non può essere detratta. Sul margine così determinato viene calcolata l'Iva, con l'aliquota ordinaria, previo scorporo dell'imposta con il cd. "metodo matematico" (di cui all'art. 27, comma 4, del D.P.R. n. 633/1972).

Dal punto di vista oggettivo, il pacchetto turistico deve:

- essere composto da **almeno due dei servizi di seguito elencati**: trasporto, alloggio e servizi turistici non accessori al trasporto o all'alloggio, che costituiscano una parte significativa del pacchetto stesso (es. itinerari e visite, con o senza accompagnatori);
- avere una **durata superiore alle 24 ore**, oppure deve estendersi per un periodo di tempo che comprenda **almeno una notte**.

Tale requisito, previsto dall'art. 1, comma 1, del D.M. n. 340/1999, è stato confermato dalla Corte di giustizia nella sentenza di cui alla causa C-220/11 del 01.03.2012, la quale – in considerazione dell'inapplicabilità del regime speciale nell'ipotesi in cui l'impresa si limiti a fornire esclusivamente il trasporto di passeggeri, con esclusione di qualsiasi altro servizio turistico – non si è pronunciata sull'ulteriore questione sollevata dal giudice del rinvio, nella specie se il regime speciale sia applicabile, questa volta sotto il profilo soggettivo, ai **pacchetti turistici venduti a soggetti diversi dai viaggiatori**.

Accade, infatti, con una certa frequenza che i viaggi "tutto compreso" siano **venduti ad altre agenzie di viaggio o ad altri soggetti Iva** per essere utilizzati nell'ambito della propria attività o come premio per i propri collaboratori o per la propria forza vendita.

La normativa italiana, al pari di quella comunitaria, subordina l'applicazione del regime speciale alla **qualifica soggettiva del destinatario**; nel richiedere che quest'ultimo sia un **viaggiatore**, sembrerebbe, pertanto, che il regime speciale non sia applicabile negli stadi anteriori alla vendita "al consumo".

Ebbene, così non è. La Corte di giustizia, nelle cause riunite C-236/11, C-189/11, C-193/11, C-269/11, C-293/11, C-269/11, C-309/11 e C-450/11 del 26.09.2013, ha respinto le censure della Commissione europea nei confronti, rispettivamente, di Italia, Spagna, Polonia, Repubblica ceca, Grecia, Francia, Finlandia e Portogallo, privilegiando l'**applicazione in chiave esclusivamente oggettiva** del regime speciale previsto per le agenzie di viaggio.

Tale conclusione, in base alla quale occorre avere riguardo alla natura della prestazione resa e non alla qualifica del destinatario della stessa, si giustifica alla luce degli obiettivi delle disposizioni che regolano il regime speciale sul piano comunitario. Il regime speciale, in particolare, è volto a **semplificare** le modalità di recupero, in detrazione o a rimborso, dell'imposta versata sui servizi acquistati nei vari Paesi, garantendo, al tempo stesso, che ciascun servizio sia tassato nel **luogo in cui si realizza il consumo finale**.

Ritornando all'ambito oggettivo di applicazione del regime speciale, oltre al fatto che le prestazioni rese siano plurime, è dato osservare che le stesse devono essere necessariamente **acquistate presso terzi** (art. 306 della Direttiva n. 2006/112/CE). In altri termini, il regime speciale non si estende ai servizi forniti in proprio dall'agenzia **anche ove accessori** al servizio turistico venduto (Corte di giustizia, 26.10.2012, causa C-557/11).

Si ricorda, infine, che i “**servizi singoli**” (es. camere d'albergo o posti volo) possono beneficiare del regime speciale se resi da altri soggetti ed **acquisiti nella disponibilità** dell'agenzia anteriormente alla specifica richiesta del viaggiatore (art. 74-ter, comma 5-bis, del D.P.R. n. 633/1972 e art. 1, comma 3, del D.M. n. 340/1999); dovendosi trattare di servizi acquisiti nella disponibilità dell'agenzia, è sufficiente che quest'ultima, in qualsiasi momento, possa disporne **in via esclusiva e senza autorizzazione**.

BILANCIO

Gli accantonamenti per rischi

di Federica Furlani

L'attività di un'impresa è spesso caratterizzata da un certo grado di **incertezza** in merito all'esito che determinati **accadimenti aziendali** potranno avere nel futuro, generando possibili perdite o passività.

Quando questi rischi sono la conseguenza di **operazioni poste in essere nel corso dell'esercizio**, riferendosi quindi a specifiche situazioni ben individuabili e non alla generale attività dell'impresa, è necessario valutare l'opportunità di costituire appositi fondi rischi.

L'art. 2424-bis, comma 3, del codice civile, dispone che “*gli accantonamenti per rischi ed oneri sono destinati soltanto a coprire perdite o debiti di natura determinata, di esistenza certa o probabile, dei quali tuttavia alla chiusura dell'esercizio sono indeterminati o l'ammontare o la data di sopravvenienza*”.

Specificando che gli accantonamenti riguardano esclusivamente perdite e debiti di **natura determinata**, il Legislatore civilistico **esclude** quindi la **possibilità di costituire fondi a fronte di rischi generici** o la cui fattispecie sia non determinata: per fronteggiare tali tipologie di rischi, si potranno piuttosto vincolare, in sede di **destinazione del risultato d'esercizio**, apposite riserve di utili.

Per quanto riguarda la distinzione tra i **fondi per oneri** e quelli per rischi, i fondi per oneri sono destinati a coprire **passività di esistenza certa, delle quali alla data di chiusura dell'esercizio sono indeterminati o l'ammontare, che va quindi stimato, o la data di sopravvenienza**.

I **fondi per rischi** invece sono destinati a coprire **passività soltanto probabili**, a prescindere dal fatto che alla data di chiusura dell'esercizio siano indeterminati il relativo ammontare o la relativa data di sopravvenienza: sono pertanto caratterizzate da uno stato di incertezza il cui esito dipende dal verificarsi o meno di uno o più eventi futuri. A titolo esemplificativo, rientrano in tale categoria gli accantonamenti a fondi rischi per cause in corso, per contratti ad esecuzione differita, per rischi non assicurati, ...

Sotto il profilo dei principi contabili, il documento che si occupa di questa tematica è il **nuovo principio OIC 31**, che definisce appunto le passività potenziali come passività connesse a situazioni già esistenti alla data di chiusura dell'esercizio, ma caratterizzate da incertezza, cioè con esito pendente in quanto si risolveranno in esercizi successivi.

I fondi rischi sono pertanto destinati a fronteggiare spese e perdite che probabilmente si

verificheranno in futuro, ma che traggono origine da eventi specifici manifestatisi nell'esercizio in chiusura e che vanno, quindi, nel rispetto del principio di competenza economica, rilevati nello stesso.

Il principio contabile sottolinea poi come tali fondi debbano essere esclusivamente stanziati nell'ambito del passivo del bilancio e non invece come poste rettificative dell'attivo patrimoniale.

Nel processo valutativo cui è chiamato il redattore del bilancio, la **stima del grado di probabilità del verificarsi della perdita o del debito nel futuro** assume un'importanza fondamentale, essendo l'elemento da cui dipende la necessità o meno di stanziare il relativo accantonamento a conto economico e di fornire l'adeguata informativa in nota integrativa.

In termini decrescenti di probabilità, in relazione cioè al diverso grado di possibilità di manifestazione degli eventi futuri, possiamo distinguere tra:

- **passività probabili**
- **passività possibili**
- **passività remote**

Queste fattispecie, essendo fonte di un diverso rischio potenziale per l'impresa, hanno anche una **diversa rappresentazione in bilancio**.

Le **passività probabili** si caratterizzano per il fatto che l'accadimento che può determinare l'insorgere della passività non è certo, ma al tempo stesso vi sono tutta una serie di motivazioni che inducono a ritenere che esso si verificherà, motivazioni che si possono considerare attendibili, credibili o ammissibili in base ad argomentazioni sufficientemente sicure. Tuttavia, le passività probabili **vanno rilevate in bilancio soltanto se vi è la possibilità di stimare con ragionevolezza l'entità dell'onere**, altrimenti, non essendo possibile stanziare il fondo, sarà necessario fornire un'adeguata informativa nella nota integrativa.

Le **passività possibili** sono, invece, quelle che presentano un grado di realizzazione e di avveramento meno probabile del precedente e quindi **non deve essere effettuato alcuno stanziamento in bilancio**, ma vanno comunque evidenziati nell'ambito della **nota integrativa** gli elementi necessari per apprezzare il potenziale rischio esistente.

Quando invece la passività si può considerare soltanto **remota**, ha quindi una scarsa probabilità di accadimento, non deve essere effettuato **nessuno stanziamento in bilancio e nessuna menzione in nota integrativa**.

La normativa civilistica non indica specifici criteri di valutazione per gli accantonamenti diretti a fronteggiare passività potenziali.

Il loro ammontare, a seconda della tipologia di rischio che sono chiamati a coprire, va

determinato sulla base **di realistiche e attendibili stime dell'entità dell'onere**: è quindi necessario avere a disposizione tutta la documentazione di supporto per poter effettuare una valutazione, che, se pur soggettiva, deve essere la più ragionevole possibile.

Per quanto concerne l'esposizione in bilancio, nella nuova versione del principio contabile OIC 31 viene precisato che **gli accantonamenti ai fondi rischi e oneri sono iscritti fra le voci dell'attività gestionale a cui si riferisce l'operazione (caratteristica, accessoria, finanziaria o straordinaria) dovendo prevalere il criterio della classificazione “per natura” dei costi.**

Gli accantonamenti per rischi e oneri relativi all'attività caratteristica e accessoria saranno quindi iscritti prioritariamente fra le voci della classe B del conto economico, diverse dalla voce B12 e dalla B13, mentre gli accantonamenti per rischi e oneri relativi all'attività finanziaria o straordinaria saranno iscritti rispettivamente fra le voci della classe C ed E del conto economico.

Ad esempio, un accantonamento per perdite stimate su strumenti finanziari andrà rilevato nella gestione finanziaria alla voce C17 o C17 bis, mentre nel caso di una ristrutturazione aziendale tra gli oneri straordinari alla voce E21.

CRISI D'IMPRESA

5 buoni motivi per cambiare la composizione del debito finanziario

di Massimo Buongiorno

Una delle attività fondamentali che deve gestire il responsabile della finanza in un'impresa, non importa se di grandi o di piccole e medie dimensioni, riguarda l'entità e la composizione del debito finanziario.

L'attenzione di chi guarda alle criticità della finanza d'impresa si è molto spesso incentrata sul primo punto ovvero al rapporto tra capitale proprio e capitale di debito relegando il secondo punto a considerazioni di mera natura tattica e di breve periodo.

Non si vuole ovviamente qui sostenere che **la capitalizzazione delle imprese italiane**, specie di quelle a proprietà chiusa, **non sia un aspetto centrale, ma ridare maggiore dignità alle scelte di composizione del debito** che influiscono pesantemente sui risultati economici, sulla capacità di far crescere o di ristrutturare le attività operative, sulla flessibilità ed elasticità delle decisioni finanziarie.

Per provare a tradurre tali concetti, a volte troppo astratti, in linguaggio concretamente comprensibile ed operativamente applicabile si individuano di seguito **cinque situazioni che generano in azienda squilibri da correggere attraverso una modifica della composizione del debito**.

Primo. I flussi di liquidità disponibili previsti entro due/tre anni (al netto degli impegni certi) non sono sufficienti a servire il debito a medio lungo termine. Tipicamente l'azienda si è indebitata sottoscrivendo un mutuo ipotecario a fronte di un investimento in immobilizzazioni strumentali, ritenendo che vi fosse capienza per servirlo ma l'evoluzione aziendale successiva ha compromesso la capacità di rimborso. **La scelta sbagliata in questo caso è la "politica dello struzzo":** nascondere la testa sotto la sabbia, sperando che la situazione migliori da sé, porta purtroppo ad un **assommarsi di rate insolute che causano un rilevante onere economico** derivante da un lato **dall'applicazione degli interessi moratori** e dall'altro **dal peggioramento del rating** (le rate insolute sono segnalate in Centrale Rischi) e **dei conseguenti maggiori interessi sul debito a breve.** La scelta giusta è quella di **rinegoziare per tempo con le banche (quando i pagamenti sono ancora regolari)** una **moratoria sul pagamento del capitale oppure una maggiore flessibilità nel piano di ammortamento.** Una adeguata documentazione e un convincente *business plan* sono strumenti indispensabili per ottenere il supporto dell'istituto di credito.

Secondo. La somma degli anticipi contro fatture e delle aperture di credito in conto corrente (cosiddetti scoperti di conto) copre tutto il capitale circolante e una quota rilevante delle immobilizzazioni. L'impresa ha realizzato investimenti destinati a durare nel tempo utilizzando forme di finanziamento a breve creando un evidente squilibrio tra le scadenze dell'attivo e del passivo. I succitati finanziamenti a breve sono lasciati in misura rilevante alla discrezionalità della banca che può **decidere di ridurre l'accordato sui conti anticipi e revocare/ridurre da un giorno all'altro gli scoperti di conto (che infatti sono linee a revoca e non a scadenza!).** Tale situazione, come si è visto nei momenti più difficili della crisi finanziari, possono essere del tutto estranei agli eventi aziendali ma l'effetto in molti casi è stato disastroso. **La scelta corretta è quella di rispettare l'equilibrio delle scadenze** e se del caso negoziare con la banca un consolidamento del debito, eventualmente anche dando garanzie per coprirsi da un rischio che nel contesto attuale è assai meno remoto che in passato.

Terzo. Gli anticipi contro fatture hanno ampi margini di utilizzo. Tale situazione normalmente trae origine dal calo dei ricavi che ha ridotto la quantità (e forse anche la qualità) dei crediti anticipabili in banca. **La scelta di mantenere invariati gli accordati ha senso solamente in presenza di ragionevoli previsioni di crescita dei ricavi nel breve periodo,** altrimenti **l'impresa sostiene solamente un costo** legato alle commissioni disponibilità fondi (calcolate sull'accordato – possono arrivare fino al 2%) **senza ottenerne alcun vantaggio.** Ove possibile, non è facile ma si può tentare, a fronte della rinuncia all'accordato sugli anticipi si possono chiedere maggiori accordati su altre linee.

Quarto. Gli anticipi contro fatture sono interamente utilizzati e gli scoperti di conto non scendono mai sotto l'80%, 85% dell'accordato. In questa situazione è molto probabile che **l'impresa abbia ulteriori fatture anticipabili, ma oltre accordato.** Le esigenze finanziarie a breve si scaricano sugli scoperti di conto. Questa situazione comporta **un onere pesante per l'impresa poiché il differenziale di spread tra il costo degli anticipi e dello scoperto di conto può anche essere del 4%-5%. E' necessario spostare accordati tra le due linee** mostrando alla banca, con idonea documentazione, che esistono riserve di crediti anticipabili. Anche a motivo del differente rischio, la banca non dovrebbe opporre troppa resistenza (specie se il portafoglio clienti è buono).

Quinto. Le diverse tipologie di accordati sugli anticipi (Ri.Ba. sbf, scadenza, export, eventualmente import) sono rigidamente definite da ciascun istituto. Se un'impresa opera su più mercati, su più canali ed ha una forte stagionalità su ciascuno di essi è **necessario muoversi verso "fidi promiscui"** ovvero negoziare con la banca **la possibilità di utilizzare gli accordati come è più conveniente nei diversi periodi.** Vale la pena di **insistere**, dove il problema esiste, **sulle linee import** per finanziare acquisti a pronti sui mercati esteri.

Si nota in conclusione che, nel contesto attuale, non è possibile gestire in modo ottimale la composizione del debito senza disporre di previsioni attendibili ed aggiornate circa il futuro andamento aziendale.

PATRIMONIO E TRUST

I protagonisti del trust: il trustee

di **Sergio Pellegrino**

Nel [precedente numero della nostra rubrica settimanale](#) abbiamo analizzato la figura del disponente: oggi delineiamo il ruolo del trustee, l'altra figura “fondamentale” del trust.

Il ruolo e la centralità del trustee emerge con chiarezza dalla lettura dell'art. 2 della Convenzione de L'Aja:

Il disponente che decide di istituire un trust **trasferisce il proprio patrimonio o parte di esso al trustee**, che lo deve gestire con l'obiettivo di realizzare il programma definito dallo stesso disponente nell'atto istitutivo.

La prima osservazione da fare è che **chiunque può essere chiamato a ricoprire l'ufficio di trustee** (compreso lo stesso disponente e in questo caso parliamo di trust auto-dichiarato).

Si può trattare di una **persona fisica**, che non deve avere necessariamente particolari competenze, ma molti elementi suggeriscono di fare piuttosto ricorso ad una **trust company**, ossia una società che abbia come oggetto sociale proprio quello di gestire trusts.

Questo innanzitutto per evitare il **rischio di confusione** fra il patrimonio personale del trustee persona fisica e quello del trust o dei trusts dei quali è trustee. Poi, e non va sottovalutato questo aspetto che emerge anche dalla lettura di molte sentenze, anche per dare maggiore “credibilità” al trust verso l'esterno, atteso che quella **autonomia** che il trustee deve dimostrare nella propria gestione è più facilmente riscontrabile in un trustee professionale: se i beni non sono posti “sotto il controllo”, reale e non virtuale, di un trustee, non c'è trust, come ci dice chiaramente l'art. 2 della Convenzione.

Un **“sano” rapporto fra disponente e trustee**, anche attraverso il ricorso da parte del primo alle c.d. *lettere dei desideri* per comunicare appunto i propri “auspici”, è fondamentale per la “buona tenuta” del trust: **il disponente può formulare al trustee raccomandazioni o richieste**, l'importante è che questi dimostri però autonomia di giudizio e non vi sia un rapporto di sudditanza che evidenzierebbe un ruolo del trustee di mero esecutore delle volontà del disponente.

In determinate situazioni sarà opportuno che il trustee abbia determinate caratteristiche correlate ad eventuali specificità dello stesso trust: ad esempio, nel caso di un **trust istituito a favore di un soggetto disabile**, trustee potrebbe essere l'associazione che si occupa di quella determinata disabilità.

Sin qui ho parlato del trustee, ma in realtà **i trustee potrebbero essere più d'uno** ed in questo caso naturalmente dovranno essere previste nell'atto istitutivo regole chiare per comprendere come le decisioni collegiali debbano essere assunte.

Abbiamo visto che per effetto della disposizione dei beni in trust, **questi entrano nella proprietà del trustee**.

Il trustee è in una situazione davvero particolare perché ha **diritti pieni ed incondizionati** sul patrimonio in trust, che è fatto di beni che sono di sua proprietà, ma questi non sono realmente "suoi", nel senso che **non ne può disporre liberamente**, ma li deve asservire al programma delineato nell'atto istitutivo.

La **morte del trustee persona fisica** non comporta alcuna successione mortis causa, il fondo rimane segregato e non entra nella massa ereditaria, così come l'**eventuale fallimento della trust company** non coinvolge il patrimonio del trust.

Naturalmente il **trustee può dimettersi** (ed in certi casi sarà assolutamente opportuno), ma generalmente le leggi regolatrici (e comunque sarà buona norma prevederlo anche nell'atto istitutivo) stabiliscono che le dimissioni non hanno effetto fino a quando non è nominato un nuovo trustee.

Un aspetto importante è quello relativo alla **revoca del trustee**.

È fondamentale disciplinare bene nell'atto istitutivo questo aspetto **stabilendo la revocabilità del trustee e non sottoponendola a particolari condizioni**: se invece indichiamo che il trustee è revocabile per giusta causa, o, peggio, facciamo un'elenco di possibili casistiche, si rischia di litigare sulla sussistenza o meno della condizione che legittima la revoca, con il rischio di "paralisi" nella gestione del trust.

Sarà bene prevedere che **questo potere sia riservato al guardiano**, piuttosto che al disponente, per evitare che si ravvisi una fattispecie fra quelle che vengono considerate dall'Agenzia delle Entrate di trust interposto.

Nel momento in cui c'è il **passaggio ad un nuovo trustee** è evidente come il soggetto che subentra dovrà fare attenzione pretendendo un rendiconto aggiornato, i documenti del trust ed il passaggio del fondo: ovviamente il trustee cessato risponderà degli eventuali inadempimenti commessi.

Da ultimo l'aspetto relativo al **compenso del trustee**.

La remunerazione del trustee, che è “a carico” del trust, viene concordata fra **il trustee e il disponente che lo ha nominato**, mentre per successive eventuali “rinegoziazioni” l’atto istitutivo potrà prevedere che vengano fatte con il soggetto cui è attribuito il compito di revoca e nomina del trustee, ossia, generalmente, il guardiano.

BACHECA

VOLUNTARY DISCLOSURE IN PRATICA – seminario di una giornata

di Euroconference Centro Studi Tributari

La voluntary disclosure entra nel vivo. Nella precedente edizione del seminario abbiamo introdotto il tema cercando di capire criticità, costi e benefici della procedura basandoci soprattutto sulla normativa.

In questa nuova tornata andremo ad affrontare le conseguenze dell'adesione alla collaborazione volontaria con un taglio ancora più operativo, grazie alle numerose novità nel frattempo intervenute: l'approvazione della modulistica e della relativa procedura, gli accordi per lo scambio di informazioni stipulati con Liechtenstein, Monaco e, soprattutto, Svizzera, i chiarimenti della circolare dell'Agenzia delle Entrate in uscita, la prassi professionale che si arricchisce dei più svariati casi operativi e richiede le opportune cautele fin dalla redazione del mandato professionale.

Insomma, l'occasione giusta per approfondire la tematica della voluntary disclosure e cercare di delineare una road map che consenta ai professionisti di gestire una procedura "straordinaria" nel modo più "ordinario" possibile, affrontandola per tempo, anche in considerazione del termine previsto per l'invio delle istanze fissato al 30 settembre 2015 e dunque a rischio-ingorgo con le altre, ben più note, scadenze fiscali.

CORPO DOCENTE

Nicola Fasano – Pubblicità – Avvocato

ORARIO

09.30 – 13.00 / 14.00 – 17.30

SEDI E DATE

Bologna – 10/04/2015

Firenze – 09/04/2015

Imperia – 31/03/2015

Milano – 1/04/2015

Verona – 2/04/2015

PROGRAMMA

GLI STRUMENTI PER IL CONTRASTO ALL'EVASIONE FISCALE

Lo scambio automatico di informazioni tra Amministrazione e lotta all'evasione fiscale internazionale

Lo scambio a richiesta previsto dagli accordi con Svizzera, Liechtenstein e Monaco

LA COLLABORAZIONE VOLONTARIA

Esame della norma e chiarimenti della circolare

- Presupposti soggettivi (titolare formale ed effettivo), oggettivi e ambito temporale
- Le attività cointestate e i soggetti collegati
- Completezza, veridicità e spontaneità della procedura: risvolti pratici
- Le cause ostative
- Annualità interessate ai fini reddituali e del monitoraggio
- Il calcolo delle imposte evase e delle sanzioni amministrative dopo i chiarimenti della circolare
- Gli effetti degli accordi sullo scambio di informazioni
- Raddoppio dei termini per reati fiscali: quali soluzioni?
- Esemplificazioni pratiche: fondi neri, polizze, dossier titoli, beni immobili
- La voluntary interna e i rapporti con quella internazionale
- Calcoli di convenienza rispetto al ravvedimento operoso lungo

Ruolo e verifiche del professionista

- Le accortezze da utilizzare nella predisposizione del mandato professionale
- La preparazione e la presentazione del dossier sul patrimonio all'estero
- Verifica dei costi/benefici per il contribuente
- L'interposizione di veicoli e relative ricadute operative
- Differenze pratiche fra interposizione e titolarità effettiva
- Rimpatrio fisico o giuridico delle attività: le cautele nel rientro dei capitali
- Ruolo e responsabilità del professionista dopo la Disclosure

Le verifiche e le successive attività di accertamento

- Il riscontro della documentazione utile
- Esempio pratico di compilazione dell'istanza
- La predisposizione della relazione di accompagnamento e dei documenti a supporto
- Come e a chi si inviano istanza e allegati
- Il confronto con l'Ufficio competente e la "blindatura" della procedura
- Eventuale prosieguo in contenzioso: l'esito dell'accertamento difforme dalla previsione iniziale
- Gli effetti del mancato pagamento delle somme dovute

Disclosure e aspetti di natura penale

- Obblighi in materia antiriciclaggio per i professionisti coinvolti
- I chiarimenti ministeriali e dell'UIF
- Detenzione di attività all'estero e fattispecie penali
- Riciclaggio di denaro proveniente da reati fiscali e tributari e autoriciclaggio
- Le "coperture" della voluntary

Per approfondire gli aspetti della voluntary disclosure ti raccomandiamo questo seminario: