

**SCUDO/1** Per intercettare i capitali in rientro dall'estero le banche si battono a colpi di sconti sulle commissioni e formule per recuperare l'aliquota. Deutsche Bank propone emissioni sotto la pari, Credem punta sulle gestioni. E le svizzere Ubs e Credit Suisse non stanno a guardare

# E la tassa la offriamo noi

di **Roberta Castellarin**  
e **Paola Valentini**

**P**er una private bank uno scudo fiscale vale come cinque anni di raccolta. È la stima che circola in questi giorni tra gli operatori e dà l'idea di quanto sia importante per le banche accaparrarsi i capitali italiani in rientro dall'estero. Da qui la scelta di mettere in campo team specializzati di consulenti e fiscalisti. Ma non solo. Molte hanno studiato soluzioni ad hoc che consentono anche di recuperare il costo dell'aliquota fiscale del 5%. Per scoprire tutte le possibilità offerte dallo scudo *Milano Finanza* ha contattato i principali operatori, ponendo cinque domande-chiave per la scelta dell'intermediario con cui rimpatriare. A partire proprio dalla possibilità per il cliente di recuperare il 5%, ma anche gli eventuali costi del rientro e le agevolazioni sulle commissioni per i prodotti d'investimento. Nella tabella pubblicata in pagina sono indicati i nomi degli istituti che hanno illustrato le proprie strategie e le condizioni che sono pronti ad applicare ai clienti che busseranno alla loro porta nei prossimi giorni. C'è anche chi ha preferito non scoprire le proprie carte (anche questi nomi sono presenti in tabella). Ecco allora nel dettaglio come orientarsi nella scelta della banca a cui affidarsi per sfruttare lo scudo fiscale.

**Un'unica mano.** Il consiglio dell'avvocato Guglielmo Maisto è quello di «partire dalla banca con cui il cliente ha già una relazione per evitare di dover spiegare tutta la propria vita a un nuovo intermediario. Poi sarebbe opportuno verificare se l'istituto ha già avuto esperienza negli scudi fiscali precedenti e se dispone di un team ad hoc per gestire l'operazione». Aggiunge l'avvocato: «Andrei anche a vedere se ci sono relazioni collaudate tra il depositario estero e l'intermediario italiano perché tra persone che si conoscono è più facile dialogare, soprattutto se hanno già collaborato in occasione degli scudi precedenti». Difficilmente poi il rimpatrio sarà suddiviso tra più istituti. «Di solito il cliente preferisce operare con una sola

banca anche se ha rapporti con più istituti», dice Paolo Magnani, responsabile private banking gruppo Credem. Come scegliere allora la banca giusta? Molti sono gli istituti che offrono il recupero parziale o totale dell'aliquota, a condizione che si sottoscrivano prodotti del gruppo dedicati. L'operazione però può presentare risvolti negativi.

Avverte Severino Pugliesi, managing director di Credit Suisse: «Stiamo valutando quali strumenti finanziari e proposte di investimento possono essere più efficaci e interessanti per chi procede allo scudo soprattutto in termini di cedole garantite. Non vogliamo però generare aspettative di rimborso dell'aliquota che spesso nascondono vincoli maggiori, si pensi alle penali di uscita significative in caso di chiusura anticipata del rapporto». Sottolineano ancora da Azimut: «Non abbiamo ritenuto giusto creare prodotti ad hoc, come quelli che si sono visti sul mercato in occasione dei precedenti scudi fiscali; sono stati realizzati non tan-

to per supportare i clienti quanto per aumentare la redditività delle società, per esempio attraverso prodotti strutturati o simili che legano i clienti nel lungo termine. Crediamo che la nostra gamma sia già completa». Sulla stessa linea il Credem: «Preferiamo una gamma vecchio stile, come gestioni patrimoniali in titoli o polizze unit, in modo che il cliente sappia sempre in quali titoli ha investito», spiega Magnani. «E con questi prodotti sarà possibile avere soluzioni di rimborso totali o parziali a seconda della permanenza nell'investimento». Stessa filosofia in casa Banca Carige: «Proponiamo prodotti semplici e trasparenti che

consentono di associare le analisi dello scenario di mercato e delle esigenze di investimento che il prodotto può soddisfare. Seguendo questo percorso abbiamo dato spazio a prodotti con coperture assicurative per imprenditori e commercianti ed a specifiche linee di gestione o titoli con strutture lineari per le persone fisiche, tra cui rientrano i dirigenti», dice Andrea Ragaini, direttore centrale private banking di Banca Carige e ad di Banca Cesare Ponti. «È stato progettato un catalogo prodotti dedicato ai capitali rimpatriati, che, con trasparenza e correttezza, consente al sottoscrittore di ottenere il recupero totale o parziale del 5%

pagato a titolo di imposta straordinaria».

Deutsche Bank per il recupero dell'aliquota ha scelto la via di strutture quotate sotto la pari. «Rimborsiamo indirettamente l'aliquota grazie al fatto che i prodotti che proponiamo hanno un prezzo di emissione sotto la pari», dice Roberto Mancone, responsabile private e business banking di Deutsche Bank in Italia. L'istituto ha anche pensato agli imprenditori che rimpatriano per ricapitalizzare le aziende. «Abbiamo ideato soluzioni di finanziamento per l'aumento di capitale delle imprese, visto che questo tipo di operazioni saranno connesse con

lo scudo fiscale», commenta Mancone. Anche Cariparma si rivolge agli imprenditori. Dice Paolo Contini responsabile della direzione private banking di Cariparma: «Alcuni dei prodotti che offriamo sono dedicati specificatamente allo scudo. Ci aspettiamo che molti imprenditori sfrutteranno questa opportunità per far affluire nuovi capitali nelle loro aziende: noi saremo al loro fianco con finanziamenti che potranno costituire anche un multiplo delle somme destinate all'aumento del capitale sociale». E proprio gli imprenditori sono quelli ancora alla finestra in questi primi giorni di scudo. Afferma Magnani: «Oggi c'è una netta distinzione tra gli imprenditori e il resto della clientela. I















dirigenti, gli ereditieri, gli artisti vengono da noi già pronti per firmare perché ritengono che con l'aliquota del 5% convenga aderire. Mentre gli imprenditori sono interessati, ma aspettano per vedere se oltre all'evasione fiscale il provvedimento definitivo riguarderà anche reati che riguardano la società». C'è poi chi è contrario al rimborso dell'aliquota. Dice

Luigi Mennini, responsabile financial planning Banca Finnat Euramerica: «Crediamo che per il cliente orientato a effettuare l'operazione di rimpatrio la priorità non sia il recupero dell'aliquota, tra l'altro abbastanza contenuta, bensì individuare un intermediario che possa garantirgli professionalità, riservatezza e celerità nell'operazione. E quindi abbiamo scelto di non rimborsare l'aliquota»

**Il conto totale.** Oltre al 5% dell'aliquota chi vuole scudere deve mettere in conto anche le commissioni che la banca chiede per portare a termine l'operazione. In generale la maggioranza delle banche non prevede costi del servizio se non in caso di particolare complessità delle soluzioni o per l'utilizzo della fiduciaria. Per esempio Mediolanum fa pagare l'1 per mille per chi utilizza la fiduciaria. D'altro canto, come si vede in tabella, alcuni operatori fanno sconti sulle commissioni dei prodotti d'investimento. (riproduzione riservata)

[www.milanofinanza.it/scudo](http://www.milanofinanza.it/scudo)

COSTI E CONDIZIONI DI DODICI BANCHE PER CHI VUOLE RIMPATRIARE			
		Offrite soluzioni per il recupero totale o parziale dell'imposta del 5%?	A quali condizioni rimborsate l'imposta?
	CREDEM	Stiamo pensando ad alcune soluzioni di rimborso parziale, legate alle gestioni patrimoniali o a polizze unit linked	È il cliente a decidere se preferisce un rimborso maggiore con una maggiore fidelizzazione nel tempo o se invece preferisce rimborsi più contenuti uniti a una fidelizzazione limitata o addirittura nulla
	AZIMUT	Sì, soluzioni personalizzate e studiate ad hoc per ogni cliente	-
	DEUTSCHE BANK	Sì, offriamo una serie di prodotti ad hoc con prezzo di emissione sotto la pari per far recuperare ai clienti il 5%.	Non rimborsiamo direttamente l'aliquota, ma indirettamente grazie al fatto che i prodotti proposti hanno un prezzo di mercato sotto la pari
	BANCA FINNAT EURAMERICA	No	Nessuna
	UBS	Non ci sostituiamo al cliente nell'adempimento dei suoi doveri nei confronti del fisco, ma proponiamo soluzioni d'investimento che consentano di recuperare l'esborso sostenuto dal cliente	Nessuna
	MEDIOLANUM	Abbiamo predisposto una versione del conto Freedom appositamente dedicata alle esigenze dello Scudo fiscale ma con le stesse caratteristiche di Freedom	Nessuna
	BANCA CARIGE	E' stato progettato un catalogo prodotti dedicato ai capitali rimpatriati, che consente al sottoscrittore di ottenere il recupero totale o parziale del 5% pagato a titolo di imposta straordinaria	La condizione per ottenere il rimborso totale o parziale è la sottoscrizione dei prodotti di investimento appositamente creati per l'operazione di scudo 2009
	MPS	Il gruppo mette a disposizione della clientela una gamma dedicata di soluzioni di investimento e di finanziamento, oltre ai servizi fiduciari. Le opportunità di investimento, ma non solo, consentiranno di accompagnare la clientela nel recupero delle aliquote	La gamma dedicata comprende, tra l'altro, obbligazioni emesse ad hoc, in ambito bancassurance, polizze unit-linked e ramo I, oltre a permettere e agevolare la clientela che fosse interessata a reindezzare, in toto od in parte, le disponibilità rimpatriate nel ciclo economico-produttivo
	ERSEL	Non abbiamo previsto una politica commerciale volta a offrire agevolazioni in tal senso. Valuteremo situazioni specifiche	Valuteremo situazioni specifiche
	BANCA ETRURIA	Il gruppo Banca Etruria ha studiato un'offerta di prodotti che consentono un recupero dell'aliquota	Il recupero è connesso alla permanenza per un certo periodo di tempo in forme di investimento specifiche
	CREDIT SUISSE	Non è nella nostra policy	No
	VONTOBEL	No	No

Banche che non hanno risposto ai quesiti: Intesa Sanpaolo, Unicredit private bank, Fideuram, Banca Generali, Schroders, Kairos, Ubi, Cassa Lombarda

## I CAPITALI APPROFITANDO DELLO SCUDO VOLUTO DA TREMONTI

Avete creato dei prodotti ad hoc per queste figure di clienti private: libero professionista, imprenditore, commerciante e dirigente?	Quali costi deve sostenere chi rimpatria con la vostra struttura a parte il 5%?	Date agevolazioni sulle commissioni dei vostri prodotti a chi rimpatria?
Sì, polizze assicurative, gestioni patrimoniali, fondi di fondi hedge, soluzioni di finanziamento o di ricapitalizzazione	I costi sono minimi e riducibili a zero in certi casi se il cliente resta nel nostro istituto. Se rimpatria per destinare i soldi ad altri interventi, come investimenti immobiliari, ricapitalizzazione azienda, applichiamo delle commissioni di recupero dei costi che sosteniamo	Siamo disponibili a valutare esigenze specifiche per trovare soluzioni condivise
No, crediamo che la nostra gamma già possa soddisfare le esigenze e siamo contrari a prodotti ad hoc (come strutturati che legano il cliente nel lungo termine) che si sono visti negli scudi precedenti e aiutano più la redditività delle banche che le esigenze dei clienti	Nessuno, tranne i normali costi del prodotto	Sì, soluzioni personalizzate e studiate ad hoc per ogni cliente
Sì, abbiamo ideato soluzioni di finanziamento per l'aumento di capitale delle imprese	Nessuno	Sì, abbiamo previsto per alcune famiglie di sicav la totale esenzione commissionale nel caso in cui siano sottoscritte con capitale proveniente da operazioni di rimpatrio
Linee gestite, fondi di sicav, fondi immobiliari, risparmio amministrato	Nessuno. Solo nel caso di operazione effettuata in banca senza deposito e/o gestione, verrà applicato un costo proporzionale alla complessità e al valore degli attivi rimpatriati	Eventuali agevolazioni dipendono dalle caratteristiche specifiche dei singoli casi
La nostra offerta parte sempre dall'analisi del cliente. Le nostre proposte sono profilate in base alla propensione al rischio e all'approccio all'investimento della nostra clientela	L'assistenza e il supporto all'operazione di rimpatrio non prevede costi. Nel caso di utilizzo della nostra Fiduciaria, applichiamo i costi relativi all'intestazione fiduciaria degli asset del cliente, con una base minima di 600 euro annuali e proporzionali al volume degli asset	No, ma per noi ogni cliente che scuda è un nuovo cliente, perciò gli offriamo tutta la gamma dei servizi e delle soluzioni di Ubs con le migliori proposte per intraprendere una relazione di lungo periodo
Il conto Freedom per lo scudo	Fatto salvo l'eventuale 1 per mille richiesto dalle Società Fiduciarie, qualora il cliente desiderasse questa intestazione, le commissioni dei servizi standard rimangono inalterate	A fianco dei prodotti standard, vengono predisposti per la clientela private, soluzioni personalizzate nell'ambito dei prodotti gestiti caratterizzati anche dall'aver commissioni totali annue tra lo 0,5 e l'1%
Prodotti con coperture assicurative per imprenditori e commercianti ed a specifiche linee di gestione o titoli con strutture lineari per le persone fisiche, tra cui rientrano i Dirigenti. A cui si aggiunge la possibilità di avvalersi del Centro Fiduciario Spa, società fiduciaria totalmente controllata dal Gruppo	Nessuno	Avendo creato una gamma di prodotti dedicata, non riteniamo che ce ne sia la necessità. L'utilizzo dell'architettura aperta rende inapplicabili riduzioni di pricing
L'offerta di MPS prevede anche una serie di soluzioni di finanziamento a privati, soci ed imprese che permettono al cliente di utilizzare le somme rimpatriate per soddisfare esigenze di ricapitalizzazione aziendale, per sviluppare l'attività o usufruire di finanziamenti per altri progetti personali	Nessuno se non quelli relativi all'ordinaria gestione di prodotti e all'apertura di un mandato fiduciario	Il cliente può accedere anche a soluzioni di offerta già presenti in gamma, con pricing dedicato e differenziato in funzione dell'importo investito
L'esperienza significativa maturata dal nostro gruppo nel precedente scudo insegna che le proposte standard non sono efficaci su una tematica complessa nella quale concorrono numerosi elementi da valutare per offrire un servizio efficace al cliente	Non prevediamo costi del servizio, ad eccezione del rimborso di spese vive eventualmente applicate da intermediari esteri in casi di particolare complessità delle soluzioni di investimento da scudare	No
Il Gruppo ha studiato un'offerta personalizzata con un portafoglio pensato su misura	Non vi sono in genere costi aggiuntivi. Possono esserci se nell'operazione intervenissero altri intermediari, ad es. fiduciarie ecc.	Sono previste condizioni agevolative, da valutare caso per caso a seconda della tipologia di prodotto e dell'importo dell'operazione
No	Dipende dal tipo di servizio	No, garantiamo la massima trasparenza al cliente
No	Dipenderà dalla soluzione prescelta	Esistono modalità di investimento che sospendono la fiscalità delle soluzioni prescelte. Occorre valutare caso per caso