



Numero tre
Marzo 2021

magazine

Mensile di
informazione
familiare e
patrimoniale

In collaborazione con



Kleros Community
Patrimonialisti Italiani

Il futuro si pianifica nel presente



in collaborazione con



Kleros Srl nasce come società specializzata nella consulenza patrimoniale alle famiglie e alle aziende, con riguardo alla tutela del patrimonio e al passaggio generazionale.

Oggi viviamo tutti nel mondo dell'informazione e delle notizie in tempo reale, in quanto accanto alle fonti tradizionali come stampa, Tv e radio, si sono affiancati internet ed i *social media*.

In questo gigantesco mondo di informazioni, Kleros ha deciso di inserirsi come fonte informativa specializzata in ambito patrimoniale creando **Kleros Magazine**, una rivista dedicata alla patrimonialità delle famiglie e delle aziende.

La nostra esperienza professionale, infatti, ci ha fatto comprendere l'importanza della "corretta informazione" relativamente ai temi legati alla patrimonialità, al fine di poter comprendere l'utilità e l'importanza di attivare una corretta progettazione patrimoniale.

Chi è informato comprende, chi comprende conosce, chi conosce pianifica, chi pianifica protegge la sua famiglia ed il suo patrimonio.



Dott. Massimo Doria
Presidente Kleros



Dott. Gianni Fuolega
Amministratore delegato Kleros



Avv. Massimo Perini
Partner Kleros

Marzo 2020, esattamente un anno fa, iniziava tutto. Ancora non ci rendevamo conto, ancora non sapevamo cosa significasse una pandemia e gli effetti che avrebbe potuto avere su persone, famiglie, economia, istruzione.

Abbiamo vissuto tutto giorno per giorno, attendendo notizie e direttive, per ritrovarci poi in “chiusure”, limitazioni, distanziamenti. Il primo “lockdown”, probabilmente, ci rimarrà per sempre come immagine, come “simbolo”, come ricordo indelebile di questa pandemia.

E' passato un anno, ci siamo abituati alle mascherine, allo *smart-working*, alle nuove forme di comunicazione a distanza, al ristorante chiuso la sera, ai figli mezzi a scuola e mezzi a casa...

Adesso si è aperto un nuovo capitolo importante: un nuovo governo “tecnico”, siamo entrati nell'era “Draghi”.

Il nuovo presidente è stato accolto con entusiasmo e, soprattutto, con speranza. Gli auguriamo di poter fare il meglio, nell'interesse dell'Italia, e di ogni singolo cittadino.

Noi, da parte nostra, come abbiamo sempre fatto, continueremo a metterci l'impegno, la passione e il cuore in quello che facciamo.

Anche questo mese, per voi, l'appuntamento con il nostro Magazine.

Vi auguriamo una buona lettura.

Team Kleros





Da qualche anno Triveneto Assicura ha avviato un'importante collaborazione con la società Kleros per offrire ai propri clienti un servizio rivolto alla tutela del patrimonio personale e della pianificazione successoria.

Perché Triveneto Assicura ha voluto aggiungere alla vasta gamma di servizi offerti questa nuova tipologia di consulenza?

Oggi più che mai lo scenario economico attuale porta tutti noi a porre sempre più attenzione alla capacità di preservare e salvaguardare nel tempo il patrimonio familiare ed aziendale generato in precedenza.



Il patrimonio personale creato nell'arco della vita può essere trasferito ai figli, ai familiari, alle persone care e ad altri, solo pianificando con lungimiranza la successione. Se questa scelta non viene ponderata preventivamente, saranno le norme del codice civile a stabilire modalità, tassazione e criteri di ripartizione del patrimonio oggetto di successione.



Kleros ha avviato un progetto di analisi sugli strumenti finanziari e giuridici che opportunamente utilizzati possono consentirci di attuare un'adeguata strategia sia di tutela patrimoniale che di gestione del passaggio generazionale del patrimonio.

A tale scopo Triveneto Assicura e Kleros rendono disponibile un primo **check-up gratuito** per rilevare eventuali criticità presenti sulla propria situazione familiare e patrimoniale.

Per ricevere ulteriori informazioni contattare:



Massimo Donadel • Direzione Commerciale

346.0086639

massimo@trivenetoassicura.it



Proteggi ciò che ti sta a cuore

Triveneto S.r.l. è una Società di Intermediazione Assicurativa che offre al cliente le migliori soluzioni scegliendo tra i prodotti di ben 8 diverse compagnie assicurative, oltre

ad una serie di accordi di collaborazione e partnership, mantenendosi sempre come unico interlocutore.

I SERVIZI CHE CI DIFFERENZIANO:



Diagnosi dei rischi delle persone e delle aziende

Tramite un processo di analisi innovativo riusciamo a mappare tutti i rischi a cui una persona e un'azienda sono esposte per riprogettare la loro sicurezza economica.



Piani di welfare aziendale

Forniamo ai nostri clienti la possibilità di valutare ed implementare piani di welfare a favore dei loro dipendenti per migliorare l'ambiente di lavoro e il benessere in azienda.



Task Force di professionisti

Mettiamo a disposizione dei nostri clienti diverse figure professionali specializzate in vari ambiti, per l'assistenza e il supporto in caso di necessità.

IMMOBILI

Il pagamento della casa ai figli

Hai un figlio/figlia? Scommetto che deve comperare casa e gli serve l'aiutino... scommetto pure che hai già pensato di fargli un bel bonifico, così va dal notaio e fa quello che deve fare... fermati: ascoltami... leggi cosa scrive il dott. Antonello Cincotta, Consulente Patrimoniale, membro della Kleros Community.



Facciamo attenzione... è cosa diffusa, il genitore che “bonifica” somme al figlio/a per far fronte alle sue esigenze personali... Voi direte “è mio figlio, faccio quello che mi pare...”. Noi diciamo che sì, “è tuo figlio”, ma il “faccio quello che mi pare” attenzione... perché, di conseguenza, qualcun altro poi potrebbe fare “quello che gli pare”, e potrebbe essere un problema...

Facciamo chiarezza: esiste la donazione di “modico valore”, che è valida anche senza atto pubblico notarile... quindi fai pure il bonifico (il modico valore dipende dalla tua capacità patrimoniale). Esiste poi la donazione di “non modico valore”, per la quale è necessario l'atto pubblico notarile a pena di nullità... quindi, in mancanza di atto notarile, si tratta di un atto nullo, che può essere fatto valere senza limiti di tempo, e da chiunque ne abbia interesse.

Ok, torniamo a noi... tuo figlio deve acquistare casa... la somma sarà di modico valore? Mi vien da pensare di no... quindi? Faccio il bonifico e poi può essere dichiarato tutto nullo?

Fermati... rilassati... sono un PATRIMONIALISTA, e sono qui proprio per aiutarti... in questo caso è tutto molto semplice... il figlio dovrà dichiarare nell'atto d'acquisto che il prezzo dell'immobile è stato pagato con denaro fornito dal genitore... in questo modo viene considerata “donazione indiretta di immobile”, il trasferimento di denaro è valido pur in assenza di atto pubblico, è tutto messo nero su bianco in relazione ad accertamenti fiscali/reddituiali sul figlio e... attenzione... a prescindere dalla somma bonificata, c'è l'esenzione totale da imposta di donazione...

Domanda: meglio così, o meglio “faccio quello che voglio io”?

Contributo del dott. Antonio Foti,
Consulente Patrimoniale, membro
della Kleros Community.



LE VARIABILI PATRIMONIALI

“Me lo ha detto mio cugino”

Individuare le criticità che presenta il proprio patrimonio potrebbe sembrare a molti un problema di facile soluzione... credetemi, io sono un PATRIMONIALISTA, e vi assicuro che non lo è per niente. Seguitemi, cerco di spiegarvi...

Di fronte alle più svariate esigenze patrimoniali familiari, spesso mi sento dire: “sì, mio cugino ha fatto così...” oppure, “sì, lo so..., ho letto in internet...”.

Ok, va bene... io voglio bene a tuo cugino, e pure ad internet... però ascoltami, è della tua famiglia che stiamo parlando...

Ti faccio capire: mettiamo il caso che siete una coppia di conviventi, che criticità potreste avere?

La legge “Cirinnà” (L. 76/2016) ha introdotto sicuramente alcune importanti tutele, ma la domanda da porsi è: se uno dei conviventi viene a mancare, l'altro può vantare diritti successorii?

La risposta è “no”... ed è una grossissima criticità... Ok?

Teniamo presente, infatti, che oggi sono tantissime le coppie che convivono, a tutti gli effetti, come se fossero marito e moglie, ma che non ne vantano gli stessi diritti...

Soluzioni?

Che ne dice tuo cugino? Come? Sì, certo, potrebbe fare testamento a favore del convivente superstite... Ottimo cuginetto, ma ti manca un pezzo... ne risolvi una, ma se ne apre un'altra... il convivente non vanta nessuna franchigia sulle imposte successorie e l'aliquota prevista è dell'8%, oltre al 3% di imposta ipocatastale sugli immobili... te l'ho detto, io ti voglio bene cugino, ma voglio bene anche alla mia compagna... riuscirà a pagarle le tasse?

E allora arriva la genialata del cugino... “sposatevi e avete risolto tutto”...

(continua)

(segue)

“Me lo ha detto mio cugino”



“E fate un figlio e siete a posto...”

È un genio tuo cugino...

È vero, l'arrivo di un discendente esclude il pericolo “altri eredi”... ma cosa succede se eredita un minore? Hai mai sentito parlare di Giudice Tutelare, dei suoi pareri e delle sue “autorizzazioni”?... e quando poi il minore avrà 18 anni, e potrà disporre liberamente di tutto il patrimonio ereditario, sarà cosa buona e saggia? Come? Non lo sai? ...prova a chiedere a tuo cugino...



LE VARIABILI PATRIMONIALI

“Evviva gli sposi!”... sì, ok, ma si aprono nuovi scenari... di a tuo cugino che manca ancora un pezzo... Ci si sposa (se si vuole), si eredita, e si “guadagna” 1 milione di franchigia ereditaria... va bene, ma se non avete figli, te lo ha detto tuo cugino che chi rimane eredita con fratelli e suoceri? Non te l'ha detto...

Ringraziamo Antonio, che partendo da due semplici conviventi, ci ha portato alcuni esempi delle criticità che noi PATRIMONIALISTI riscontriamo quotidianamente tra i nostri clienti... gli esempi potrebbero essere infiniti... provate a pensare alle aziende, ai professionisti, ai disabili, agli anziani e via dicendo....

Si tratta di tematiche complesse e di estrema delicatezza... serve la corretta visione patrimoniale ad ampio raggio, la conoscenza tecnica e le più adeguate soluzioni operative... serve un **PATRIMONIALISTA della Kleros Community**, preparato, organizzato e strutturato per andare incontro alle singole esigenze patrimoniali di ogni cliente.

P.S.: Salutami tuo cugino...

Avv. Massimo Perini, Partner Kleros

IL VALORE DELLA CONSULENZA PATRIMONIALE

SEMPLICEMENTE “DAVIDE”

“A volte le coincidenze rendono strani questi momenti. Anche tre anni fa dovevamo giocare contro l'Udinese. Dicono che col tempo tutto passa, ma non è così per chi ha conosciuto Davide. Era un ragazzo speciale ed è sempre con noi”. È la dichiarazione di Stefano Pioli, attuale tecnico del Milan, nel post partita del 3 marzo scorso contro l'Udinese.

“Vorrei un applauso per Davide Astori. Sono tre anni che ci manca, ma è sempre con noi”. Lo ha ricordato, così, dal palco di Sanremo, anche Zlatan Ibrahimovic.

Sono passati tre anni dal quel 4 marzo 2018 a Udine. Un tragico evento che ha colpito e commosso l'Italia intera, unito le tifoserie, e stretto un po' tutti attorno al dolore della famiglia. Ma Davide non era solo il “calciatore” amato e seguito dai tifosi. Davide era soprattutto un uomo, un ragazzo, che per quello che è stato, e come lo è stato, è rimasto nel cuore di tutti.

Mi capita spesso di parlarne ai miei eventi, incontri e seminari. E lo faccio in modo quasi spontaneo e inevitabile.

Davide era un giovane padre, parte di un progetto di vita da condividere con la sua compagna. Professionalmente, per quello che faccio, per il ruolo che ricopro, Davide Astori mi rappresenta il rischio, l'imprevedibilità, l'incidente, la fragilità, la vulnerabilità di tanti padri, madri, genitori di bambini ancora troppo piccoli, compagni e compagne di vita... di tanti, tantissimi conviventi... mi rappresenta semplicemente “Davide”, ed è in tutto questo che va compreso il valore e la forza della consulenza patrimoniale.



Ringraziamo per il contributo Raffale De Mitri, Consulente Patrimoniale Kleros, ed esperto in ambito assicurativo.

IL MIO AMICO “CAMIONISTA” L'assicurazione sulla vita

Vi racconto una storia...

Avevo un caro amico. Era anche il padrino del mio figlio maggiore. Faceva il camionista ed era un lavoratore nato. Voleva costruire un futuro per la sua famiglia, ma soprattutto per sua figlia.

Al sabato mattina andavamo giocare a tennis, anche se eravamo piuttosto scarsi, ma era un modo per chiacchierare e raccontarci gli obiettivi, le speranze ed anche le preoccupazioni per il futuro.



Io da due anni ero agente di assicurazione, e mi è venuto spontaneo chiedergli, sotto la doccia, al termine di una partita in cui si era pure arrabbiato perché avevo vinto io: “ Visto anche il lavoro pericoloso che fai, hai mai pensato di tutelare la tua famiglia con una copertura caso morte?”.

La sua risposta fu: “Non so neppure cosa sia e come funzioni....non ho mai tempo per valutare queste cose, ma ho grande fiducia in te...sabato prossimo ci troviamo e firmo quello che mi avrai proposto “.

(continua)

IL MIO AMICO "CAMIONISTA" L'assicurazione sulla vita



(segue)

Il sabato successivo ho preteso mi ascoltasse per un'ora anche se continuava a ripetermi: " *Fai tu che ho fiducia* ", ma a me non bastava. Ho così saputo che tre mesi prima aveva acquistato un nuovo automezzo attraverso una società di leasing per un valore di quasi 150 milioni di lire (era il 1993). Aveva anche iniziato la ristrutturazione e l'ampliamento dell'abitazione della casa della suocera, per andarci ad abitare con la famiglia non appena terminati i lavori. Ma per fare ciò si era già impegnato economicamente con diversi fornitori e liberi professionisti.

Gli ho spiegato perciò il perché gli consigliavo certi massimali ed una durata piuttosto lunga, avendo lui una figlia ancora molto giovane.


Ancor oggi non so se mi abbia ascoltato attentamente, in quanto non erano argomenti che lo elettrizzavano, ma sottoscrisse subito la proposta dicendomi: "*Firmo convinto soprattutto per mia figlia* ".

Purtroppo, due anni dopo, probabilmente per un malore, uscì di strada, distruggendo il nuovo camion e ponendo fine alla sua breve esistenza.

Il mio intervento assicurativo non è certo servito a lenire il dolore della moglie e della figlia, ma dopo solo un mese la Compagnia bonificò il massimale pattuito.

La moglie poté accordarsi con la società di leasing ed estinguere il debito, poté proseguire i lavori di ampliamento e soddisfare le richieste di fornitori e professionisti, ma soprattutto la figlia continuò senza problemi gli studi, e si iscrisse all'Università dove si laureò alla grandissima.

Continuo ad essere orgoglioso di aver dato quel consiglio molti anni fa al mio amico, perché ha permesso alla sua famiglia di riprendersi da quell'evento terribile come lui avrebbe desiderato, percorrendo con qualche certezza in più, il cammino della loro vita.



Grazie Raffaele per la tua preziosa testimonianza... Ora però ci lasci con una domanda: ma noi, di fronte agli imprevisti della nostra vita, per la nostra famiglia, per i nostri figli, per i nostri cari, siamo sufficientemente tutelati? ...pensiamoci.



KLEROS COMMUNITY

Il primo network di patrimonialisti italiani

**Sei un professionista?
Vorresti sviluppare la tua attività professionale
nell'ambito dei servizi legati alla consulenza
patrimoniale?
Entra in Kleros Community, farai parte del
primo network di Patrimonialisti a livello
nazionale**



Sei interessato alla consulenza patrimoniale? Hai capito che per i temi che si devono affrontare, e la delicatezza delle situazioni da trattare, non è un settore in cui ci si può improvvisare?

Proprio per questo Kleros Community ti offre la possibilità di entrare a far parte di un network professionale specializzato, e di poter disporre sin da subito di tutto ciò che è necessario per essere operativi in modo efficace, sicuro e strutturato. Entrare in Kleros Community significa:

- ✓ avere a disposizione formazione ed aggiornamento continui, attraverso un percorso tecnico-operativo che consente di apprendere in modo pratico le tematiche legate alla gestione, tutela e pianificazione generazionale dei patrimoni;
- ✓ Poter contare sul supporto e condividere l'esperienza di un gruppo di professionisti specializzati in ambito patrimoniale;
- ✓ disporre della tecnologia più evoluta per la raccolta, l'analisi e l'elaborazione dei dati patrimoniali e la realizzazione di dossier patrimoniali;
- ✓ Avere a disposizione un' analista per la gestione delle pratiche consulenziali e, all'occorrenza, l'affiancamento di un professionista nella erogazione dei servizi consulenziali;
- ✓ Partecipare a tutte le iniziative di marketing e comunicazione finalizzate ad acquisire visibilità all'interno del proprio mercato.

Info: community@kleros.it

La saggezza popolare e la tutela del patrimonio

I detti popolari racchiudono tutta la sapienza e l'esperienza di secoli. Essi sono tesori di inestimabile valore e alcuni, pensate, possono anche fungere da guida preziosa nella gestione della nostra patrimonialità.

Oggi, con il prezioso contributo del **dott. Pietro Arienzo, consulente patrimoniale, membro della Kleros Community**, ne prendiamo in considerazione due: *“chi rompe paga”* (e i cocci sono suoi) e *“chi ha tempo non aspetti tempo”*.



Chi rompe paga

Voi vi chiederete: cosa c'entrano i vecchi detti popolari con la gestione del nostro patrimonio? C'entrano eccome.

Seguitemi che ve lo spiego. L'articolo 2740 del nostro codice civile recita: *“Il debitore risponde dell'adempimento delle obbligazioni con tutti i suoi beni presenti e futuri. Le limitazioni della responsabilità non sono ammesse se non nei casi stabiliti dalla legge”*.

Cosa significa in parole semplici? Vuol dire che chi, col suo operato, provoca un danno a terze persone ne risponde con tutto il suo patrimonio, presente e futuro. Il danno può essere provocato o nell'ambito di un'obbligazione assunta (responsabilità contrattuale): pensate ad un professionista nell'esecuzione di una sua prestazione professionale (medico, avvocato,

ingegnere etc.) o, incidentalmente, in assenza di qualsiasi obbligazione tra le parti (responsabilità extracontrattuale), come nel caso di un incidente d'auto, del cornicione che si stacca da un'abitazione e danneggia un'auto o, peggio ancora, una persona.

In entrambi i casi, *“chi rompe paga”* e, a volte, in maniera pure salata, rischiando di compromettere il benessere economico della propria famiglia.

Voi vi chiederete: cosa si può fare per scongiurare un pericolo del genere, come evitare che all'improvviso la serenità della mia famiglia possa essere messa seriamente in pericolo?



(continua)

La saggezza popolare e la tutela del patrimonio

(segue)

Chi ha tempo non aspetti tempo



A tal proposito ci viene in soccorso il secondo detto popolare: “*chi ha tempo non aspetti tempo*”.

Infatti, se noi non possiamo eliminare dalla nostra vista il rischio, possiamo però eliminare o, quantomeno attenuare, l'effetto negativo provocato dal verificarsi del rischio: il danno.

E come direte voi, visto che il dettato dell'articolo 2740 c.c. sembra essere perentorio (*il debitore risponde...con tutti i suoi beni presenti e futuri*), abbiamo sostanzialmente 2 strade, che però, entrambe, debbono essere prese a tempo debito. Anzitutto per far fronte a molti dei potenziali rischi, potremmo decidere di trasferirne alcuni ad altri. Lo strumento è semplice ed efficace: la polizza assicurativa. La seconda strada è quella di iniziare ad “alleggerirci” dalla nostra patrimonialità, trasferendo ad altri beni specifici, utilizzando gli strumenti previsti dal nostro ordinamento giuridico (es. donazioni, trust, etc.), o creando sui nostri beni dei vincoli (es. Fondo Patrimoniale, vincoli di destinazione, etc.).

Attenzione, però, la variabile fondamentale da rispettare si chiama “tempo”.

Queste operazioni vanno pianificate quando si è “*in bonis*”, cioè quando ancora non esiste il “debito”. La legge, infatti, prevede dei termini (5 anni per l'azione revocatoria ordinaria) entro i quali gli atti pregiudizievoli effettuati dal debitore sul proprio patrimonio a pregiudizio del proprio creditore, se ricorrono i presupposti previsti dalla legge, possono essere dichiarati inefficaci. Quindi? Semplice, “chi ha tempo, non aspetti tempo”.



Avete capito?

Per il vostro patrimonio, ricordate gli antichi detti, “*chi rompe paga*” e “*chi ha tempo non aspetti tempo*”... ma oggi ci aggiungiamo qualcosa che mancava ai nostri nonni: **“ricordati di parlarne con un Patrimonialista della Kleros Community, perché una sua parola, vale un patrimonio!”**

Il tuo progetto patrimoniale



Ciro ha quarantatré anni. Il ragazzo "si è fatto da solo". Ha iniziato a lavorare da ragazzo, prima in una panetteria, poi come aiuto pizzaiolo nella pizzeria storica del paese. Poi il grande salto: un'attività tutta sua, una pizzeria, fatta di tanta passione e voglia di realizzarsi. Tanti sacrifici, mutuo da pagare, i figli da crescere bene... ma il lavoro "paga", i risultati arrivano...le pizzerie sono diventate tre, e il sogno è quello di aprire all'estero...*"Non posso sbagliare niente...quello che ho creato e che realizzerò, deve essere tutelato proiettato nel futuro..."*

La pelle delle mani "dura" di chi ha lavorato per davvero, nel viso i segni del sole, del vento e del freddo. Mario ha iniziato a lavorare che era un ragazzino... non ha "fatto le scuole", la sua scuola è stato il lavoro. È legato alla sua terra, il suo è un rapporto che va ben oltre il lavoro. Quando ha iniziato era per sopravvivere. Ora c'è la tecnologia, il biologico, il marketing, le esportazioni... *"Finché ce la farò io sarò qua... ma dovete aiutarmi... adesso tocca a loro... i miei figli..."*



Sono lei sei e mezzo del mattino, Lisa esce dal portone del palazzo, giusto un po' di allungamento, e inizia la giornata con i suoi 5 Km di *running*... Lisa è una mamma, una moglie, ma è anche un'imprenditrice... ha poco meno di quarant'anni, e lavora da oltre quindici. Lei si occupa di Marketing e Comunicazione, nonché della realizzazione di eventi. L'azienda che ha creato da zero, ora impiega dodici persone, e lavora in mezza Europa... *"La mia bambina: qualsiasi cosa dovesse succedere, lei deve essere tutelata"*.

(continua)

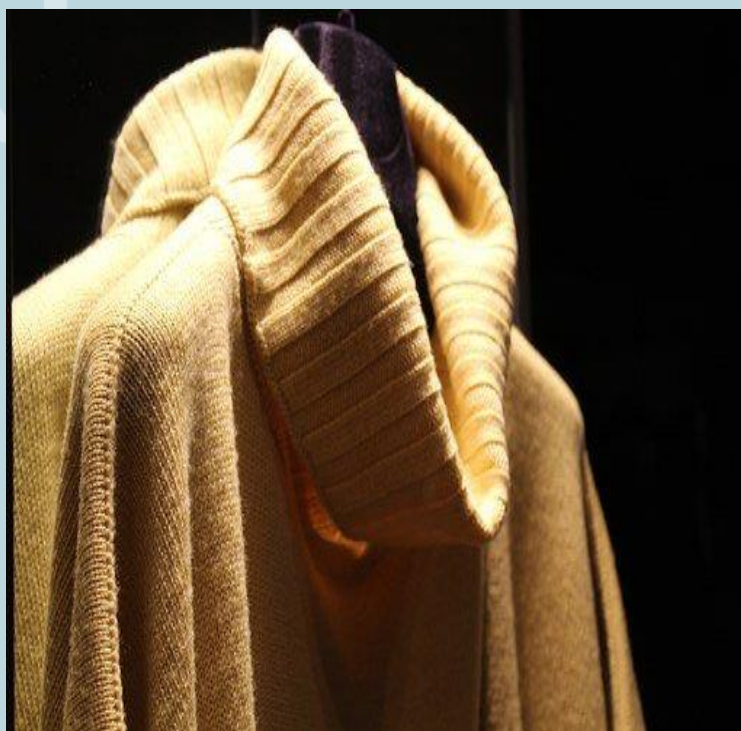


Carla ha iniziato "stregata" dagli anni '80... Versace, Valentino, Armani... l'Italia ha conquistato il mondo... da lì, fresca di diploma da ragioniera, ha aperto la sua boutique d'abbigliamento in centro... due vetrine raffinate, e una clientela affezionata. Oggi, mi dice, "la moda è cambiata, è cambiato il mondo, è arrivato il "tutto on-line". Qua, fortunatamente, si respira ancora l'atmosfera di un tempo, ci si prova gli abiti, ci si consiglia, e le mie clienti storiche ora portano le loro figlie e le loro nipoti. Ho lavorato molto e con passione. Ho un divorzio alle spalle, e due splendide figlie... quello che ho realizzato, le case, il negozio, è destinato a loro... dovesse succedermi qualcosa, non voglio problemi, litigi, incomprensioni... voglio che mi aiutate a fare le cose per bene... per loro, per le mie figlie..."

Patrimonio aziendale

Il tuo progetto patrimoniale

Luca, trent'anni, se lo vedi ora, sembra "un film": smartphone, cuffiette, MacBook, il suo mercato è il mondo... è uno *startupper*, e la sua ultima "creatura" la stanno corteggiando le grandi multinazionali... lo vedevi qualche anno fa, era un ragazzino "brufoli e computer". I suoi genitori lo hanno fatto studiare, lui li sta ricompensando. "Sono molto fortunato: faccio quello che mi piace, e guadagno dieci volte tanto quanto mio padre e mia madre guadagnavano alla mia età. Mi dovete aiutare: dovesse succedermi qualcosa, i miei genitori devono essere supertutelati..."



Nomi di fantasia e storie ispirate ad esperienze reali, ma tutte esigenze "vere" espresse da nostri clienti. Ogni imprenditore ha una storia da raccontarci, una storia fatta di mille progetti, idee e sogni realizzati. Il nostro ruolo, il nostro lavoro quotidiano, è quello di raccogliere i loro desideri, le loro preoccupazioni, le loro volontà, ed affiancarli nel realizzare il loro "progetto patrimoniale". Un progetto unico, per la loro famiglia, per la loro sicurezza, per la continuità e stabilità del loro patrimonio nel tempo. Noi ci occupiamo di questo. Noi siamo dei Patrimonialisti.

CIAO AVVOCATO: PARLIAMO DELLA TUA PENSIONE?

Il funzionamento della Cassa Forense

Contributo di Alessandro Micheli,
Consulente Patrimoniale, esperto
previdenziale, membro della Kleros
Community

Ciao Alessandro, oggi facciamo felici i nostri amici avvocati e avvocatesse... parliamo della loro pensione... iniziamo a capire: come funziona il loro sistema previdenziale?

Precisiamo anzitutto che devono iscriversi obbligatoriamente all'Albo e alla Cassa Forense coloro che svolgono l'attività professionale in modo effettivo, continuativo, abituale e prevalente.

Bene... quindi: iscriviti all'Albo e alla Cassa e... inizia a lavorare e a versare...

...esatto. Diciamo che fondamentalmente è previsto un contributo soggettivo di base pari al 15% del reddito dichiarato ai fini IRPEF, e un contributo che è riscosso dal professionista nella misura del 4% sul volume d'affari ai fini IVA, e versato alla Cassa per coprire i costi di assistenza e di gestione.

Previdenza



Vi è inoltre la possibilità di versare un contributo modulare su base volontaria al fine di integrare la prestazione previdenziale. La sua misura che può essere liberamente scelta dal singolo iscritto, e può variare tra l'1% e il 10% del reddito annuo ai fini IRPEF.

Arriviamo al dunque: dopo una vita di "carte bollate", quando i nostri amici e amiche avvocati potranno ritirarsi con la loro meritata pensione?

La Cassa prevede la pensione di vecchiaia ordinaria, col requisito di 70 anni di età anagrafica ed almeno 35 di contribuzione, la pensione di vecchiaia contributiva (prestazione residuale che ha luogo quando l'iscritto all'età pensionabile non abbia raggiunto l'anzianità contributiva, ma che abbia maturato almeno 5 anni di contribuzione) e la pensione di anzianità con requisito: 62 anni di età e 40 anni di anzianità contributiva.

Grazie Alessandro, siamo convinti che i nostri amici e amiche avvocati, dopo aver letto, saranno molto, molto felici... forse...

LA STORIA DELLE ALIQUOTE SUCCESSORIE

Dott. **Massimo Doria**

Patrimonialista, Presidente Kleros srl

Arriva il governo Draghi.....

Ieri sera ho ascoltato il telegiornale, ed ho ascoltato le interviste ai vari politici...

Finalmente una buona notizia: TUTTI ma veramente TUTTI gli esponenti dei partiti hanno dichiarato nell'intervista che ora rilanceranno il paese e che lavoreranno per le famiglie, per la natalità, per le piccole medie imprese, per le grandi imprese, per le P.IVA, per la scuola, per il lavoro, per l'agricoltura, per gli anziani, per i pensionati, per i disabili, per i giovani, per la sanità, per il piano vaccini, per i ristori, per gli artigiani, per i commercianti, per i pescatori, per il turismo, per la casa, per gli immigrati, per le infrastrutture, per le grandi opere, per ridurre le tasse, etc etc etc...

FINALMENTE!

Arriva un governo che annuncia tutte queste buone intenzioni... è la prima volta che succede...

Ieri sera sono andato a letto felice e speranzoso...

Un solo dubbio: nessuno si è sbilanciato a dire come intendono rientrare dal debito pubblico che ha raggiunto la mostruosa somma di 2.660 MLD di euro...



Io lo ripeto sempre nei miei webinar, che sono tre le possibili strade per ridurre il debito pubblico:

1) Far crescere il PIL (ricchezza paese), ma al 7- 8% come viaggiava la Cina anni fa (ma la vedo alquanto improbabile con la burocrazia che abbiamo in Italia...);

2) Aumentare di nuovo le imposte sui redditi, sulle pensioni, sulla casa, sul denaro, etc. (molto rischioso... in Francia è successo, e sono scesi in piazza con un gilet giallo a bruciare cassonetti e non solo...);

3) Potrebbero pescare sulle imposte di successione e donazione, come tante volte è stato annunciato...

(continua)

LA STORIA DELLE ALIQUOTE SUCCESSORIE

Contributo del dott. **Massimo Doria**
 Patrimonialista, Presidente Kleros srl

(segue)

Io credo che la prossima grande manovra fiscale potrà essere fatta proprio sulla tematica successoria, anche per giustificare il livello con gli altri paesi europei (infatti, lo dico sempre, che oggi, fiscalmente, conviene morire in Italia...).

Di seguito vedete un' immagine che narra la storia delle aliquote successorie (sono partito dal 1972 perché non mi stavano le date primo novecento), dove termino con un punto interrogativo... vedete come sono cambiate nel tempo le aliquote? Domanda: dopo 15 anni dall'ultimo intervento, ci potrebbe stare un nuovo cambiamento?



P.S.: caro Dr. Draghi, riponiamo la nostra fiducia su di Lei sperando che questa sia la volta buona... l'Italia ha bisogno di una guida.....TANTI TANTI TANTI TANTI TANTI TANTI TANTI AUGURI...
 W L'ITALIA.....noi siamo con Lei!

BREXIT: EFFETTI COLLATERALI

Il calcolo dell'IVIE sugli immobili in Inghilterra

Contributo del dott. **Cesare Iannotti**
Commercialista, Patrimonialista Kleros



Marta e James: passeggiando a Covent Garden

“Ciao James è sempre bello venire a Londra. La Brexit per i turisti ha cambiato poco”.

“It's very kind of you, Marta”.

“Di certo non si può dire lo stesso per chi invece ha investito”.

“Stai pensando a tuo cugino, vero?”

“Esatto. Lui ha comprato casa a Holland Park e poi se l'era messa a reddito”.

“Una bellissima strada, immagino che con gli affitti si pagava il mutuo”.

“Right, lo hanno fatto tanti italiani”.

“Ora invece è più complicato”.

“Sì perché con il covid gli affitti si sono quasi azzerati, così ha un bel peso sulle spalle”.

“Non solo mia cara”.

“Mmmmh, mi sfugge qualcosa?”

(continua)

(continua)

“Mi sa di sì. Non facendo più parte dell'unione europea, la IVIE pesa molto di più”.

“In che senso?”

“As you know, gli italiani che comprano immobili all'estero sono soggetti al pagamento di una sorta di IMU, pari allo 0,76% del valore catastale”.

“Sì mi ricordo”.

“Forse però ti è sfuggito che l'essere fuori dal perimetro UE, comporta la conseguenza di veder applicata tale percentuale non più sul **valore catastale dell'immobile**, ma **sull'importo minore tra il valore di mercato e il prezzo di acquisto**. In entrambi i casi parliamo di importi nettamente più alti del valore catastale”.

“Quindi mi stai dicendo che solo nell'ambito europeo si ha questo vantaggio?”

“Exactly, il beneficio è specificamente previsto solo per gli immobili situati in Paesi appartenenti alla UE oppure a quelli aderenti allo spazio economico europeo che garantiscono un adeguato scambio informativo”.

“E quindi su un immobile che vale sul mercato un milione di sterline, ogni anno, l'italiano che lo avesse comprato, deve pagare di IVIE 7.600,00 sterline, ovvero più di 8.800,00 €?”

“Eh sì, esattamente così. Di sicuro chi ha comprato nel Regno Unito oggi si trova a *tough nut to crack*, tuo cugino compreso!”

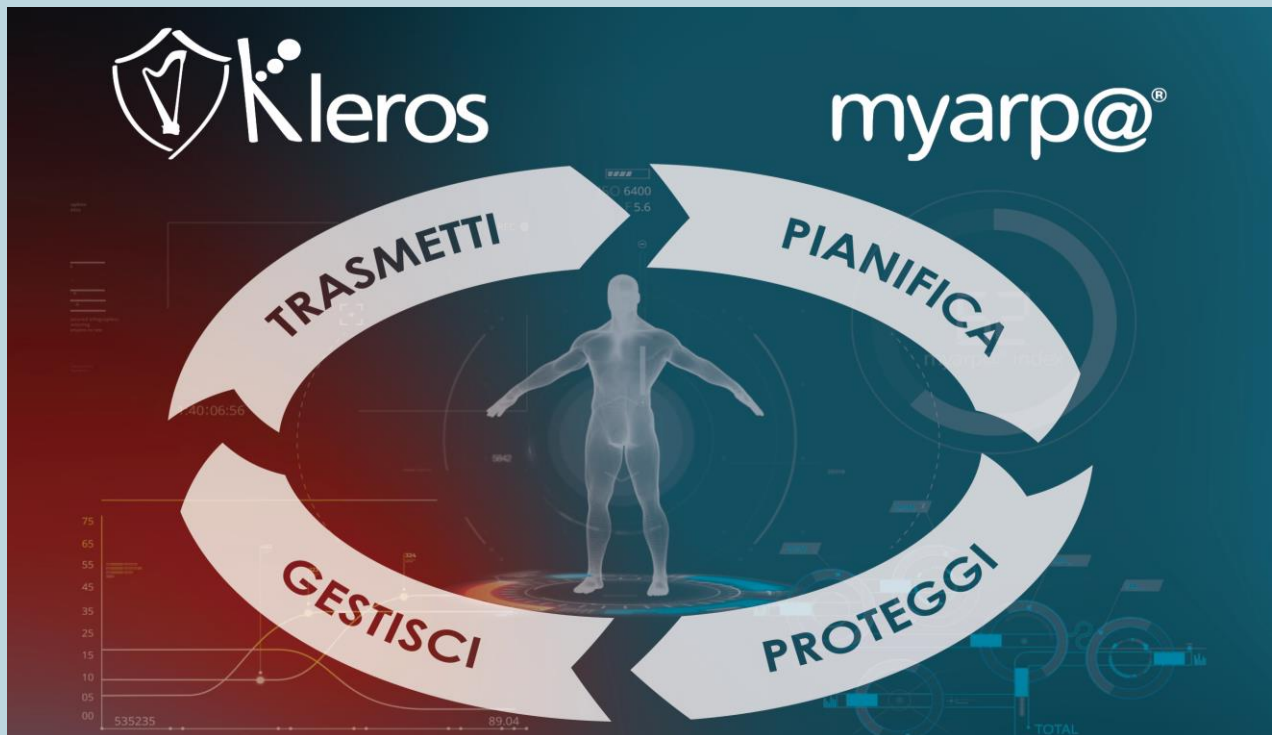
BREXIT: EFFETTI COLLATERALI **Il calcolo dell'IVIE sugli immobili in Inghilterra**



ITALIAN, ANSWER THIS QUESTION...

Carissimo Italiano... hai capito? “Effetto collaterale Brexit”... un salasso per chi detiene immobili in Inghilterra, già difficili da gestire causa Covid... Non vorrei inferire troppo, però non è tutto: ti sei mai chiesto quali conseguenze fiscali vi saranno per la tua famiglia, quando quell'immobile cadrà in successione? *Maybe we should talk about it... forse dovremmo parlarne...*

IL DOSSIER PATRIMONIALE MYARP® Una consulenza globale per la tua famiglia, per la tua azienda, per il tuo patrimonio

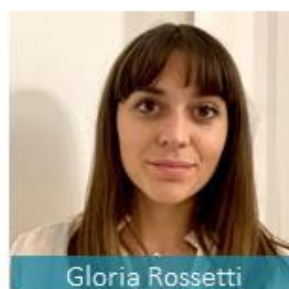
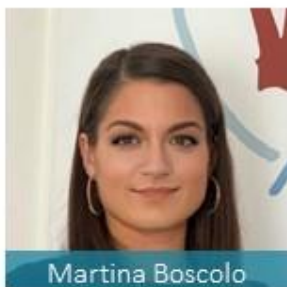


Il **dossier myarp®** rappresenta il progetto patrimoniale rivolto alle famiglie ed alle aziende ed offre, attraverso una mappatura della composizione familiare e dell'intero valore patrimoniale (fiscale e commerciale), un servizio dedicato al passaggio generazionale ed alla tutela del patrimonio.

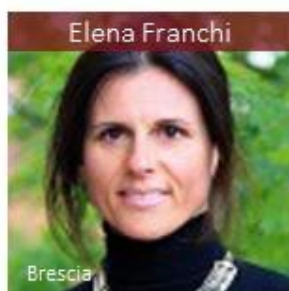
Dall'analisi delle informazioni raccolte si rilevano eventuali rischi e criticità e si procede con soluzioni personalizzate di ottimizzazione e riduzione fiscale, tutela della famiglia e del patrimonio, analisi previdenziale (pensione inabilità, invalidità, maturata, reversibilità, anticipata, vecchiaia) e passaggio generazionale.

Per la pianificazione successoria il dossier prevede il calcolo della quota di legittima e della quota disponibile come per legge, il calcolo della fiscalità successoria e la gestione delle donazioni fatte in vita. Il progetto prevede poi le modalità operative personalizzate di esecuzione specifica, attraverso disposizioni testamentarie, atti di donazione, patti di famiglia, trust ed affidamenti fiduciari.

Ogni dossier myarp® rappresenta un punto di partenza, in quanto potrà essere aggiornato tramite il servizio di manutenzione semestrale sulle eventuali variazioni riguardanti la famiglia, il patrimonio e le normative fiscali e giuridiche.



Avvocati che
collaborano
con noi





Via Torino 64 • Milano
community@kleros.it
www.kleros.it

Numero Verde
800 33 02 33



kleros



kleros
tutela
patrimoniale

Il documento è soggetto a revisione, correzione ed integrazione, ed è ad uso esclusivo dei partecipanti della Kleros Community.

*Il documento non potrà essere riprodotto o modificato in tutto o in parte senza il consenso scritto di Kleros srl - Milano - P.Iva 01752100931 che lo ha ideato e creato.
- Copyright 2020 Kleros srl - sono riservati tutti i diritti a termine di legge -*