TESTATA: La Provincia - CO
DATA: 23.07.2016

Investire in opere d'arte. Con le fiduciarie

La guida. I margini di manovra della voluntary disclosure e la scelta di puntare su un asset considerato sicuro
Necessario rivolgersi a operatori specializzati, la Svizzera resta la sede privilegiata per il deposito dei beni

MARIA G. DELLA VECCHIA

La voluntary disclosure ha portato nelle casse del fisco italiano circa 4-5 miliardi di euro, in parte derivanti dall'emersione di opere d'arte e beni patrimoniali detenuti all'estero, molto spesso in Svizzera.

Opere che sono emerse e che in gran parte i proprietari, ci dicono gli esperti della Eos Servizi Fiduciari, pagate sanzioni e tasse, hanno scelto di lasciare depositate Oltralpe, come la legge italiana consente a chi adempie alla voluntary, tramite l'ormai famoso "rimpatrio giuridico".

La Svizzera è location privilegiata dagli investitori di tutto il mondo per il deposito e la custodia di opere d'arte le quali, per quanto riguarda i residenti in Italia, devono essere regolarmente dichiarate al fisco. Se non lo si è fatto «ecco che la voluntary disclosure ha rappresentato - ci spiegano in Eos - una via d'uscita pratica e ben congegnata per la compliance fiscale di collezionisti ed investitori».

Anche se in Italia forse non se ne ha grande percezione, gli investimenti in arte a livello globale sono in forte crescita, con le opere considerate spesso asset importanti nella diversificazione dei portafogli d'investimento e la cui gestione, al pari di altri investimenti, è spesso affidata ad operatori specializzati.

Detenere un'opera, o volerla vendere, acquistare, gestire come investimento comporta oneri e competenze su legislazione fiscale e obblighi dichiarativi. Perciò a spiegarci perché conviene affidarsi a una fiduciaria è Andrea Ferraretti, ad di Eos, la società fiduciaria italiana del Gruppo Bsi presieduta da Gabriele Corte, responsabile della filiale italiana dell'istituto elvetico di private banking. In Eos a occuparsi di opere d'arte in senso fiscale e operativo è Valeria Greppi, specialista del settore.

Nicchia di mercato

«Per noi – spiega Ferraretti – l'arte è uno degli attivi che possiamo detenere per conto di investitori. È una nicchia di mercato in cui stiamo investendo con buoni riscontri, e ciò avviene in parte per la voluntary disclosure, ma soprattutto per l'evoluzione della normativa italiana sull'arte, a nostro avviso vincente e tutelante per l'investitore. Detenere un'opera attraverso una fiduciaria – aggiunge Ferraretti – è conveniente per vari motivi ma soprattutto perché tramite la fiduciaria, che è sostituto d'imposta, si azzerano gli obblighi dichiarativi oggettivi verso il fisco, indipendentemente che l'opera sia detenuta in Italia o all'estero».

Dichiarazioni al fisco

Posto, dunque, che le attività patrimoniali e finanziarie producano redditi riscossi tramite la fiduciaria, decade l'obbligo di compilare il quadro Rw nella denuncia redditi. In definitiva, l'intervento della fiduciaria consiste nel prendere in amministrazione le opere d'arte, gestire i vari flussi monetari che ne derivano ad esempio da vendita o affitto ed esentare il cliente dalla dichiarazione nel modello Unico. Ma la fiduciaria può anche intervenire per conto del cliente nelle trattative di compravendita e pagare o incassare per suo conto.

Sono tre, spiega Greppi, i casi classici seguiti da Eos. Primo è il caso, preponderante, di chi ha fatto emergere opere tramite la voluntary. Il secondo è il caso di investitori che delegano Eos a vendere opere privatamente o tramite aste e il terzo caso riguarda chi non ha opere e delega la società a fare da frontline in trattative all'estero o in Italia.

Se nei precedenti scudi fiscali l'emersione delle opere d'arte non era un grande tema d'attenzione ora lo è diventato «sia perchè è aumentata – spiega Ferraretti – la sensibilità alla tax compliance sui beni patrimoniali sia perché i ricchi, che sono in sostanza i nostri clienti, investono sempre più nelle opere, un asset class considerato piuttosto anticiclico, con un mercato che è mondiale e piuttosto liquido e che, cosa da non sottovalutare, soddisfa il bisogno personale di possedere, nell'investire, qualcosa di bello».

Nella consulenza ai clienti la fiduciaria vede quanto l'investitore spende e quanto gli costa finanziarsi e, non ultimo, stima la possibilità, ci dice Ferraretti, di vendere in tempi rapidi qualora nasca un bisogno di liquidità.

Consulenza al cliente Si parte dalla perizia

«Nel nostro lavoro – spiega Valeria Greppi, che in Eos Servizi Fiduciari, la fiduciaria di Bsi con sede a Milano segue il settore degli investimenti in opere d'arte – il primo passo è quello della definizione di una sorta di road map utile al cliente affinché sia in linea con le regole per quanto riguarda ad esempio la natura delle opere o la loro trasferibilità all'estero in base al "Codice dei beni culturali e del paesaggio"». Perciò la società opera chiedendo la perizia di un esperto d'arte o di uno storico che ne determina non solo il valore, ma anche la provenienza e l'anno di produzione fornendo elementi utili alla fiduciaria per stabilire se sia opportuno o meno prendere l'opera in amministrazione.

Se l'esito è positivo il cliente può depositare l'opera dove vuole, ma anche qui la fiduciaria ha un ruolo, visto che deve essere sempre informata (formalmente, con una dichiarazione che l'investitore è tenuto a produrre una volta l'anno) su dove si trovi un'opera, anche per essere pronta a rispondere in caso arrivasse un controllo fiscale.

Lo strumento che regola il rapporto fra fiduciaria e investitore in questo caso è quello del "mandato senza consegna", che prescinde dal fatto che l'opera venga fisicamente consegnata alla società fiduciaria la quale è tuttavia tenuta ad essere informata su ogni futuro spostamento.

Tutto ciò, in un mercato mondiale che negli ultimi anni ha raggiunto picchi molto alti, come nel 2014 con 51 miliardi di euro. Un mercato in cui una quota che sembra non fermarsi nella crescita è data dall'arte contemporanea, che domina nelle aste con valori stratosferici influenzati, spesso, nel caso di artisti viventi, da campagne di marketing oltre che dal riconoscimento di puro valore artistico. Se sarà bolla o meno «è cosa difficile da dire – afferma Ferraretti – anche se nelle aste vediamo quotazioni di milioni, o anche decine di milioni, cresciute anche solo negli ultimi dieci anni, non sarà bolla ma il dubbio che possa diventarlo non è fuori luogo».

M. Del.

TESTATA: La Provincia - CO
DATA: 23.07.2016

I caveau svizzeri sono mete privilegate per il deposito di opere d'arte

Il Fisco e l'arte

L'istituto della Voluntary Disclosure riguarda anche le **opere d'arte** (che possono avere grande valore patrimoniale) detenute all'estero dall'anno 2009 e che dovevano essere indicate all'interno del quadro RW del modello Unico (quello relativo alle persone fisiche)

I collezionisti che rientrano in tale casistica sono dunque agevolati dal fatto che, attraverso la Voluntary Disclosure possono evitare tutte le sanzioni penali relative a reati come **riciclaggio e autoriciclaggio**

La sanzione base prevista per chi non ha dichiarato al Fisco italiano l'esistenza di **opere d'arte detenute all'estero** (sempre a decorrere dal 2009) varia dal 3 al 15 per cento del prezzo di acquisto delle opere d'arte stesse (o del loro valore stimato) per ogni anno di omessa dichiarazione

L'EGO EDITORE