

FEBBRAIO
2024

Kleros magazine

Mensile di **informazione familiare e patrimoniale**

in collaborazione con

assicurazioni & finanza



 **Kleros**
Community
Patrimonialisti Italiani



Da qualche anno Assicurazioni & Finanza 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 Assicurazioni & Finanza 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 Assicurazioni & Finanza e Kleros rendono disponibile un primo **check-up gratuito** per rilevare eventuali criticità presenti sulla propria situazione familiare e patrimoniale.



Gianni Fuolega
Amministratore delegato Kleros



Massimo Doria
Presidente Kleros



Massimo Perini
Avvocato e partner Kleros

IL FUTURO SI PIANIFICA NEL PRESENTE

Kleros srl nasce come società di consulenza nell'ambito familiare, patrimoniale, aziendale, generazionale e nella tutela della famiglia e del patrimonio.

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 i social media.

In questo gigantesco mondo di informazioni, Kleros Magazine ha l'obiettivo di inserirsi come fonte specializzata per fornire a voi tutti un mensile di aggiornamento in ambito familiare e patrimoniale.

Dalla nostra esperienza professionale abbiamo compreso l'importanza delle informazioni legate alla tematica familiare e patrimoniale al fine di comprendere l'utilità e l'importanza di attivare una corretta progettazione patrimoniale.

Pertanto affermiamo che "se sei informato comprendi, se comprendi conosci, se conosci pianifichi e se pianifichi puoi proteggere la tua famiglia ed il tuo patrimonio".

Carissime lettrici e carissimi lettori,

Carissime lettrici e carissimi lettori, eccoci pronti ad iniziare il nuovo anno con il primo numero del nostro Kleros Magazine, oramai appuntamento fisso con la patrimonialità per le famiglie italiane.

Il 2024 sarà un anno molto importante per noi di Kleros, in quanto saremo impegnati a dare esecuzione a molti progetti frutto del lavoro dell'anno scorso e degli anni precedenti.

Il mondo sta cambiando, e con esso la società, le abitudini, gli stili di vita e, di conseguenza, le dinamiche patrimoniali. La nostra professionalità e il nostro impegno è incentrato proprio su questo: vogliamo sempre farci trovare in linea con le esigenze patrimoniali reali delle famiglie e delle aziende.

Ciò comporta anzitutto l'obiettivo da parte nostra di continuare a migliorare i nostri servizi consulenziali e di aggiornarli all'evoluzione legislativa e giurisprudenziale.

Il secondo focus riguarda l'aspetto tecnologico. Kleros ha costantemente investito in tecnologia, ed oggi, grazie alle grandi possibilità offerte dall'evoluzione tecnologica in atto, siamo impegnati nella evoluzione del nostro impianto informatico in ambito patrimoniale, al fine di renderlo sempre più facilmente ed efficacemente fruibile.

L'altro grande impegno è quello relativo alla formazione, elemento che ha da sempre contraddistinto Kleros, per la specializzazione in materia, e per le modalità comunicative. Il 2024 sarà l'anno dell'"Accademia del Patrimonialista", la prima vera scuola per patrimonialisti in Italia.

Ora però vi lasciamo come di consueto alla lettura del nostro Magazine che, tra l'altro, rappresenta anche l'altro grande sforzo ed impegno: quello divulgativo.

Vi auguriamo una buona lettura e, considerato che siamo nel mese di febbraio, il mese degli "innamorati", auguriamo a tutti un buon San Valentino.



FEBBRAIO 2024

NUMERO UNO

Indice 1/2

6 **SUCCESSIONE EREDITARIA LEGITTIMARIO E TESTAMENTO**

a cura di Antonio Foti

12 **FAMIGLIA & SUCCESSIONE LA FILIAZIONE DI “O REI”**

a cura di Massimo Perini

15 **FISCALITÀ AUMENTANO LE PATRIMONIALI**

a cura del Kleros Team



FEBBRAIO 2024

NUMERO UNO

Indice 2/2

20 **PREVIDENZA**
PIACERE, MI CHIAMO PRESTAZIONE UNIVERSALE
a cura del Kleros Team

24 **FORMAZIONE KLEROS**
IN ARRIVO IL NUOVO CORSO EIS
a cura di Alessandro Bianchin

28 **LE NOVITÀ DEL MESE**
AGGIORNAMENTO LEGISLATIVO E GIURISPRUDENZIALE
a cura del Kleros Team

SUCCESSIONE EREDITARIA

Legittimario e Testamento 1/5

a cura di Antonio Foti - Patrimonialista Kleros Community



T: “Ciao Legittimario, ma è da una vita che non ti vedo, come stai?”

L: “Io? Bene, bene, grazie ma, mi scusi, chi è lei?”

T: “Come chi sono, non mi riconosci? Sono Testamento, eravamo all’università insieme!”

L: “Ah, scusa, ora ti ho riconosciuto. Caspita, certo che sei invecchiato però”

T: “Grazie del complimento”

L: “No, intendevo, sono passati tanti anni. Era da una vita che non ti vedevo”

T: “Eh lo so, lo so ma vedi, più che altro è che non mi vedi tantissimo in giro perché ancora non sono così “usato” come dovrei essere. Cosa vuoi, sono ancora tantissimi in Italia che non gestiscono la loro successione con testamento. Pensa che le successioni testamentarie sono solo circa il 10-12% delle successioni totali»

L: “Poche! Quindi vuoi dirmi che quasi il 90% degli Italiani, quindi, non pianifica la successione del proprio patrimonio con testamento?”

T: “Esatto, e purtroppo non si rendono conto che quando invece ci sono io cambiano gli scenari completamente”

SUCCESSIONE EREDITARIA

Legittimario e Testamento 2/5

a cura di Antonio Foti - Patrimonialista Kleros Community



L: “Heilà, addirittura! Quando ci sei tu, cambiano gli scenari?”

T: “Certo che cambiano gli scenari, e per un motivo molto semplice amico mio: io rappresento il “potere di decidere”, io prevalgo su tutto”

L:” Caspita, ma allora sei proprio in gamba. Potresti essere un “modello” per molti”

T: “Modestamente, potrei essere d’esempio non per molti, ma per tutti”

L: “Certo, molto “modestamente”

T: “Vedi, forse non l’hai capito bene, non è per vantarmi, ma è “legge”: io rappresento la possibilità di “decidere”, di fare quello che si desidera del proprio patrimonio: a chi deve andare e a chi non deve andare. Diciamo che quando ci sono io, “comando io”.

L: “Ah, comandi tu. Ascolta non è che ti stai un po’ sopravvalutando?”

T: “Niente, ho capito, ti devo proprio spiegare tutto caro Legittimario. Non è che sono io a stabilirlo, è la legge: hai presente il codice civile?”

L: “Certo che ho presente. Ti sei dimenticato che eravamo all’università insieme?”



T: “Ecco, allora dovrete sapere che il codice civile mi riconosce un sacco di potere. Pensa, giusto per farti capire, io prevalgo sulla successione legittima, quindi, traduco, significa che per legge, io ho precedenza. Prenditi l’art. 457 c.c., e te lo dice chiaro che una successione verrà regolata “per legge” solo se manca un testamento”

L: “Ah, ok, ok, il codice civile, la legge, il potere... ma secondo me ti sei perso un pezzo. Concentrati, guardami: chi sono io?”

T: “Chi sei? Sei “erede”, sei legittimo, legittimario, com’è che ti fai chiamare?”

L: “Esatto fenomeno, “erede” ma non “erede legittimo”, ma “erede legittimario”

T: “Ok, erede legittimario, ma cambia poco, anzi niente. Quando ci sono io, decido io, stop”

L: “Vedi campione, non è che ti voglio rovinare la giornata, ma lo sai per lo meno cos’è la “quota di legittima”, la quota “riservata”?

T: “Sì, ok, allora adesso vogliamo entrare sui tecnicismi. So che c’è la “disponibile”, che io la posso destinare come voglio”



L: “Ecco, vedi, mi sa che tu le cose le leggi solo a metà. Proprio dell’art. 457 c.c., hai letto il terzo comma?”

T: “Ascolta Legittimario, la legge dice che comando io”

L: “E allora ti aiuto: il terzo comma dell’articolo che tu hai citato specifica che nessuna disposizione testamentaria può ledere i diritti dei legittimari. Hai capito, ripeto, “legittimari”, quelli come me”

T: “Ma sei sicuro? Fammi leggere. Ok si, questo terzo comma dice così ma secondo me l’hanno aggiunto adesso”

L: “Si, adesso guarda, in questo momento l’hanno aggiunto ma lascia perdere va, è sempre stato così. Vedi, noi legittimari siamo molto tutelati dalla legge, anche contro di te”.

T: “Si, a parole tutti bravi, ma vorrei proprio vedere poi cosa faresti se ti trovassi a scontrarti con me”

L:” Testamento, sei proprio simpatico, direi che hai una simpatia “involontaria”. Ma seguimi, ti spiego una cosa. La quota di legittima, quella a me “riservata”, me la posso prendere anche contro la tua volontà”

T: “Si? E come fai?”

L: “Prendi quel tuo bel codice civile, e vai all’art. 554 c.c.... ti dice niente?”

SUCCESSIONE EREDITARIA

Legittimario e Testamento 5/5

a cura di Antonio Foti - Patrimonialista Kleros Community



T: «Che mi dice?»

L: “Ti dice che io posso esercitare l’azione di riduzione contro di te e prendermi quello che mi spetta. Te l’ho detto, sei simpatico, ma ti sei perso tanti pezzi per strada”

T: “Ascolta allora, cerchiamo di essere intelligenti. Cerchiamo di convivere senza “pestarci” i piedi, diciamo che io faccio il mio, e tu fai il tuo. Come possiamo fare?”

L: “Guarda, è tutto molto semplice. Dobbiamo dire a tutti di fare un incontro con i Patrimonialisti della Kleros Community ”

T: “Ah si, i patrimonialisti, ne ho sentito parlare”

L: “Vedi, intanto ti aiutano a diventare una superstar, perché ogni Patrimonialista consiglia sempre al cliente di fare almeno un buon testamento, ed in più, in ogni progetto patrimoniale viene calcolata la quota dei legittimari, il valore del patrimonio, delle eventuali donazioni eseguite in vita, e quindi il testamento va ad ottimizzare il patrimonio in successione, nel massimo rispetto delle quote dei legittimari ”

T: “Ah che bello. A volte basta parlarci e si trovano le soluzioni quindi il mio “potere” convive “con il tuo diritto”

L: “Esatto, bravo, vedi che sei intelligente se vuoi”



Kleros Community

- Formazione continua on line
- 1 giornata formativa all'anno on site
- Serate clienti su tematiche patrimoniali
- Utilizzo piattaforma con servizio arp@gen plus

! Ottenimento delle conoscenze utili a fornire un servizio di consulenza patrimoniale ai propri clienti



Accademia del Patrimonialista (base)

- Formazione continua on line
- 6 giornate formative all'anno on site
- Serate clienti su tematiche patrimoniali
- Utilizzo piattaforma con servizio dossier myarp@
- Utilizzo brand Kleros e magazine mensile personalizzato

! Ottenimento delle competenze richieste e utilizzo del software per erogare un servizio di Family Office ai propri clienti



Accademia del Patrimonialista (avanzata)

In aggiunta ai servizi erogati nell'Accademia base prevede:

- Un'ulteriore giornata formativa on site
- Utilizzo piattaforma con robot advisor patrimoniale

! Ottenimento delle competenze richieste e utilizzo del software con robot advisor patrimoniale per erogare un servizio di Family Office ai propri clienti

NEW!

www.kleros.it
800.33.02.33
community@kleros.it

FAMIGLIA & SUCCESSIONE

La filiazione di “O rei” 1/3

a cura di Massimo Perini, Partner Kleros

Edson Arantes do Nascimento, vi dice niente?

Probabilmente no.

E se vi dico “Pelè”? Già meglio vero?

Eh si, non occorre essere un grande conoscitore o appassionato di “calcio” per conoscere Pelè, uno dei più grandi calciatori di tutti i tempi (per molti il migliore di tutti i tempi), uno dei più famosi sportivi della storia, e con 37 trofei vinti in carriera, uno dei dieci calciatori più titolati della storia del calcio.

Sopranominato “O Rei” (cioè, “Il Re”), nasceva a Tres Coracones, Brasile, nel 1940.

Durante la sua vita si sposa 4 volte, e diventa padre di sette figli.

Viene a mancare il 29 dicembre 2022 a San Paolo, in Brasile.

Sapete cos’è RecordTv? Ovviamente no, ma ve lo dico io: è una emittente televisiva brasiliana. E voi direte: cosa c’entra con Pelè?

Diciamo niente, se non per il fatto che recentemente una signora brasiliana di sessant’anni è andata in televisione sostenendo di essere figlia di Pelè. A suo dire, sua madre ebbe un incontro “galante” con lui, successivamente al quale non gli rivelò mai di essere rimasta incinta.

La signora ha precisato di aver chiesto la riesumazione del corpo, dopo che il primo test del Dna aveva dato esito negativo.

Attenzione: facciamo finta che anziché di Pelè si trattasse di Mario l’imprenditore, facciamo pure finta che il presunto incontro galante fosse avvenuto anziché in una bella località balneare brasiliana, in Italia, che ne so, a Cesenatico, e che la presunta figlia sessantenne di oggi fosse Italiana, cosa prevederebbe la legge italiana?



FAMIGLIA & SUCCESSIONE

La filiazione di “O rei” 2/3

a cura di Massimo Perini, Partner Kleros

Semplice: il figlio o la figlia che non siano stati riconosciuti da uno o da entrambi i genitori, possono presentare ricorso al Tribunale affinché venga accertata e dichiarato con sentenza, lo status di figlio o figlia.

Bene, sin qui tutto semplice, se non fosse per il fatto che per ottenere il riconoscimento occorre fornire la prova. Qui, lo sappiamo, viene in aiuto la “tecnologia genetica” con la prova del Dna.

Proviamo ad immaginare però che, come nel caso di Pelè, il presunto genitore sia già morto: come posso farmi riconoscere come figlio o figlia, da una persona che non c'è più?

Semplice, le tue “pretese”, in mancanza del protagonista assoluto, devono essere rivolte agli eredi del defunto.

Proviamo allora ad immaginare una diversa ipotesi: ad essere deceduto o deceduta, non è il presunto genitore, ma il presunto figlio o la presunta figlia. Come funziona? In questi casi, la relativa azione dovrà essere promossa dai suoi discendenti, ma attenzione, entro il termine massimo di due anni dalla sua morte.

Quindi, se Marietto sostenesse di essere il figlio di Mario, in caso di premorienza di Marietto, i discendenti di quest'ultimo, entro due anni, potrebbero agire contro Mario o i suoi eredi.

Attenzione, però, nel caso di O Rei la presunta figlia ha sessant'anni, ma se il presunto figlio fosse minore? In tal caso, ovviamente, l'azione dovrebbe essere promossa nel suo interesse dal genitore che lo ha riconosciuto (madre o padre) o, se non fosse stato riconosciuto da nessuno dei genitori, dal suo tutore, previa autorizzazione del Tribunale dei minori.

Ora proviamo a fare un esercizio tecnico: siete pronti? Sì? Ok, vediamo.

Allora, voi sapete che il termine massimo per accettare l'eredità è di 10 anni dall'apertura della successione. Ok? Bene.



FAMIGLIA & SUCCESSIONE

La filiazione di “O rei” 2/3

a cura di Massimo Perini, Partner Kleros

Facciamo finta che Mario l'imprenditore viene a mancare nel 2000. Arriva oggi Marietto, che dice “mia madre un giorno a Cesenatico ha avuto un incontro galante con Mario l'imprenditore, ed io sono il “frutto” dell'incontro galante”. Marietto fa prendere Mario l'imprenditore e lo fa riesumare, prova del Dna, e Mario è padre di Marietto. Ok... tutto bene, ma ora, Marietto può diventare erede considerato che sono passati più di 10 anni dalla morte?

La risposta?

Yes, l'art. 480 c.c. prevede che in questo caso il termine decorre dal momento del provvedimento che dichiara la filiazione e Marietto diventa “O Rei”.



Quali novità ci sono da quest'anno per i proprietari di immobili all'estero?

Tra le varie disposizioni contemplate nella "legge di bilancio 2024" (Legge 30 dicembre 2023, n. 213) è stato contemplato anche un ritocco (verso l'alto) di una "patrimoniali", ossia un'imposta che ha ad oggetto la semplice "proprietà", a prescindere dalla relativa produzione di reddito. Si tratta dell'IVIE.

Che cos'è l'IVIE?

È l'imposta sul valore degli immobili situati all'estero. L'IVIE (istituita e disciplinata dall'articolo 19, comma 15 del decreto-legge n. 201 del 2011 e poi modificata dalla legge di bilancio 2020 (commi 710 e 711 della legge n. 160 del 2019) è dovuta dalle persone fisiche residenti in Italia che possiedono immobili all'estero. Questa è dovuta a prescindere dall'uso al quale sono destinati.



In concreto, da chi è dovuta l'imposta?

Tale imposta è dovuta:

- dai proprietari di fabbricati, aree fabbricabili e terreni a qualsiasi uso destinati, compresi quelli strumentali per natura o per destinazione destinati ad attività d'impresa o di lavoro autonomo;
- dai titolari dei diritti reali di usufrutto, uso o abitazione, enfiteusi e superficie sugli stessi;
- dai concessionari, nel caso di concessione di aree demaniali;
- dai locatari, per gli immobili, anche da costruire o in corso di costruzione, concessi in locazione finanziaria.



Si applica anche alla prima casa?

Dal 1° gennaio 2016 questa imposta non si applica al possesso degli immobili adibiti ad abitazione principale (e per le relative pertinenze), e alla casa coniugale assegnata al coniuge, a seguito di provvedimento di separazione legale, annullamento, scioglimento o cessazione degli effetti civili del matrimonio, che in Italia non risultano classificate nelle categorie catastali A/1, A/8 e A/9.

E se tali immobili fossero non riferibili a persone fisiche, ma a ad altri soggetti o enti?

A decorrere dal 2020, sono soggetti passivi di tale imposta, oltre che le persone fisiche, anche gli enti non commerciali e le società semplici, in nome collettivo e in accomandita semplice, residenti in Italia, che sono tenuti agli obblighi di dichiarazione per gli investimenti e le attività previsti dall'articolo 4 del decreto legge n. 167 del 1990.



E se per lo stesso immobile si dovesse già sostenere un'imposta patrimoniale nello Stato in cui è ubicato?

Dall'IVIE è possibile dedurre l'eventuale imposta patrimoniale versata nello Stato in cui è situato l'immobile.

Cosa cambia a tale imposta in seguito alla previsione contenuta nella Legge di Bilancio?

Con le modifiche in esame, l'aliquota ordinaria IVIE è stata elevata del 40%, passando dallo 0,76 all'1,06 per cento.



È in uscita
Il nuovo libro di Massimo Doria

I serramenti di Giuseppe il Falegname

Il Passaggio Generazionale Aziendale,
I Patti di Famiglia, l'Esenzione fiscale in
Successione/Donazione, le Polizze Key Man,
la Fiscalità ed Aspetti Giuridici.

“Tutto quello che serve sapere per
pianificare in azienda un corretto
passaggio generazionale”

PREORDINA LA TUA COPIA



Gli ordini sono aperti nel nostro sito: www.kleros.it



KLEROS LIBRARY

TUTTI I NUMERI DEL KLEROS MAGAZINE 2022

Il Kleros Magazine è nato dalla volontà di non fermarsi e di continuare a "comunicare". Nel corso dei mesi il Magazine è cresciuto ed è diventato un appuntamento fisso per molti professionisti del settore ma soprattutto per molte famiglie che si sono potute "ritrovare" in molti dei casi reali affrontati in ogni numero. Questo è il secondo libro con la raccolta degli articoli usciti durante il 2021: da collezionare e regalare ai propri clienti!

€35 (incluse spese di spedizione)



ORDINA ORA



MASSIMO PERINI

IL PATRIMONIALISTA

Un viaggio nel mondo della patrimonialità.

Il Patrimonialista è prima il consulente delle persone e poi dei loro patrimoni. La narrazione si svolge attraverso un viaggio condiviso tra consulente e cliente e il cammino, fianco a fianco, sarà motivo di osservazione, riflessione e dialogo e anche occasione di racconti e aneddoti.

€25 (incluse spese di spedizione)



ORDINA ORA

KLEROS LIBRARY

MASSIMO DORIA

LA VERA STORIA DI UN SACERDOTE, UNA POLIZZA VITA E UNA PERPETUA.

LE POLIZZE VITA COME STRUMENTO DI PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE

Il testo è dedicato esclusivamente alla tematica delle polizze vita e come esse rappresentino un prezioso strumento per la “pianificazione patrimoniale”, nella tutela del patrimonio, della persona, ma soprattutto per la famiglia e per le persone a noi care.

All'interno di questa nuova uscita Massimo Doria descrive molti esempi reali e dettagli tecnici che occorre necessariamente comprendere e conoscere per ottenere un corretto, utile e proficuo risultato consulenziale nel rapporto professionale con il proprio cliente.

€35 (incluse spese di spedizione)

ORDINA ORA



MASSIMO DORIA

LA GIARDINIERA DI ZIA NORMA

Una raccolta di episodi reali che hanno l'obiettivo di far capire l'importanza della tematica patrimoniale e del perché “tutti dovrebbero fare un testamento”, comprese le famiglie con situazioni patrimonialmente più semplici.

€22 (incluse spese di spedizione)

ORDINA ORA





«Ciao, mi presento, mi chiamo “Prestazione Universale”, ma per gli amici anche semplicemente “P.U.”»

«Piacere, io invece mi chiamo Aldo»

«Comunque, non so Aldo se hai mai sentito parlare di me»

«No. C’entri qualcosa con Sinner per caso?»

«No, no, non c’entro niente»

«Ah, ok, è perché ultimamente sento sempre parlare di questo Sinner. Io sono vecchio, non è che me ne intenda, non ho capito se è uno che gioca a racchette o che canta a Sanremo mah»

«No, no, niente tennis, io sono una novità assoluta»

«Ah, caspita, una novità assoluta, ma in che senso?»

«Nel senso che sono stata prevista ed introdotta proprio ora»

«Ora?»

«Cioè, Aldo, guardami: non “ora” in questo preciso momento, ma “ora” nel senso di qualche giorno fa. Sono stata introdotta dallo schema di decreto legislativo approvato dal governo lo scorso 25 gennaio»

«Ah, qualche giorno fa, va bene, va bene. E cosa fai?»

«Diciamo che sono una misura assistenziale per le persone fragili, capito? Guardami! No, non hai capito»

«Eh no, non ho capito, non è che puoi parlare più facile?»



«Ok Aldo, hai ragione, seguimi: tu ti ritieni una persona anziana?»

«Ho 83 anni, anche si»

«Bene. Ad 83 anni e giù di lì, secondo te, possiamo dire che ci possono essere tante persone che hanno bisogno di assistenza e che magari non dispongono di grandi possibilità economiche?»

«Diciamo di si»

«Ecco, bravo Aldo allora, seguimi. Io sono stata introdotta proprio per questo: sono una misura di sostegno economico»

«Soldi?»

«Sì, soldi o comunque interventi alternativi»

«Ah, ok, capito, tutto chiaro. Allora “ciao, mi chiamo Aldo, sono anziano, datemi pure i soldi”»

«Eh no, Aldo, ti spiego un attimo come funziona»

«Ah, non funziona così? Spiegami allora come funziona che tra un po' devo andare a prendere la figlia di mio figlio a danza»

«È un sussidio economico, ed è composto da una quota fissa, corrispondente alla quota stabilita attualmente per l'indennità di accompagnamento, pari ad € 527,16 mensili, a cui si somma una quota integrativa pari ad € 850 mensili, finalizzata remunerare o il costo del lavoro di cura e assistenza...»



...svolto da lavoratori domestici, oppure l'acquisto di servizi destinati al lavoro di cura e assistenza. Il risultato delle due quote porta quindi ad una cifra complessivamente pari a 1.377,16 euro mensili.»

«Bene, e quindi me li date o no?»

«Aldo, occorre avere i requisiti»

«I requisiti? Sono anziano, datemeli»

«No, Aldo, la legge prevede che occorre essere in possesso di una età anagrafica di almeno 80 anni»

«E qua ci siamo»

«Sì, però occorre anche un livello di bisogno assistenziale gravissimo, definito dall'Inps, sulla base di determinati indicatori e l'Isce per le prestazioni agevolate di natura sociosanitaria, in corso di validità, non superiore a 6 mila euro»

«E allora ciao P.U., come ti chiami, io non li vedo proprio»

«Meglio Aldo, se non ne hai bisogno meglio»

«Sì, meglio però se me li davano era ancora meglio, no?»

«Sì, lo so, ma capisci che è una misura importante, secondo le stime ci sono almeno 25 mila persone in stato di bisogno fisico ed economico»

«Eh sì, numeri importanti e quando partirebbe sta cosa? Io ne ho di amici che non se la passano proprio bene»

PREVIDENZA

Piacere, mi chiamo Prestazione Universale 4/4

a cura del Kleros Team

«Diciamo che io parto come misura sperimentale parto dal 1° gennaio 2025 al 31 dicembre 2026, verrò erogata come assegno da parte dell'Inps, ma sarò comunque subordinata al rispetto del limite di spesa massimo pari a 300 milioni.»

«Capito, capito»

«Guarda, guarda là Aldo!»

«Che c'è?»

«Guarda, i vigili gli stanno portando via la macchina col carro attrezzi, gli sta bene! Parcheggia dove non si può, con un SUV che costerà 100 mila euro, pensa di poter fare quello che vuole»

«Aspetta, oh, caspita! Vigile, vigile! Fermi, sono qua! Devo andare a prendere mia nipote a danza!»



FORMAZIONE KLEROS

In arrivo il nuovo Corso EIS 1/3

a cura di Alessandro Bianchin, docente Kleros

In questi ultimi anni abbiamo assistito a cambiamenti repentini nelle professionalità consulenziali: il ruolo tradizionale del consulente finanziario si è notevolmente ampliato. Oltre a fornire consigli sugli investimenti e sulla pianificazione finanziaria, i consulenti devono ora essere consapevoli dei rischi e delle minacce che possono mettere a repentaglio il patrimonio dei loro clienti. Questa evoluzione riflette la necessità di un approccio più olistico alla gestione del patrimonio, che incorpori aspetti di sicurezza e tutela.

Nel mercato vi sono anche gli agenti assicurativi quali ulteriori protagonisti della gestione del risparmio che gestiscono un'importante quota del risparmio e del patrimonio delle famiglie italiane.

Sappiamo tutti che i mercati finanziari e la consulenza finanziaria e assicurativa giocano un ruolo cruciale nel tessuto economico globale. Per avere successo in questo campo dinamico e complesso, è essenziale per i professionisti acquisire e sviluppare costantemente conoscenze e competenze specializzate per poter "governare" in tutta sicurezza anche la complessità di prodotti che l'industria del risparmio sviluppa continuamente.



FORMAZIONE KLEROS

In arrivo il nuovo Corso EIS 2/3

a cura di Alessandro Bianchin, docente Kleros

Organismi come l'EFPA (European Financial Planning Association) svolgono un ruolo chiave nel promuovere lo sviluppo professionale e la qualità dei servizi offerti da coloro che lavorano in questi settori.

Al fine di integrare le proprie certificazioni l'EFPA nel 2023 ha introdotto la qualifica specialistica di European Insurance Specialist - EIS.

Un certificazione che guarda a tutti gli operatori: agenti, subagenti, consulenti finanziari, intermediari, broker assicurativi che spesso trovandosi a "trattare" prodotti e portafogli complessi, potrebbero non avere la formazione economico/finanziaria di base necessaria per operare in sicurezza. Obiettivo della certificazione è quindi di garantire al cliente che il professionista certificato Efpa-EIS gli proporrà dei prodotti avendo le conoscenze e le competenze necessarie per svolgere la consulenza.

La società Kleros, da sempre attenta ed impegnata soprattutto nella tutela e nella trasmissione del patrimonio, si presta come partner formativo per tutti quei professionisti che vogliono offrire un servizio di consulenza patrimoniale ed assicurativa di alta qualità, costruendo fiducia e solidi rapporti con i propri clienti.



Con la presente comunicazione vi informiamo che nelle prossime settimane partirà la prima edizione del corso EIS, progettato e realizzato da Kleros.

Il programma EIS consente di acquisire conoscenze di base sul mercato finanziario e sui prodotti assicurativi: si parte dai fondamenti di economia reale ed economia finanziaria, di politica economica, del bilancio finanziario del Paese e dei mercati finanziari; si passa poi ai prodotti di investimento veri e propri e alle modalità di costruzione e selezione di un portafoglio di investimento; si conclude con approfondimenti sulla valutazione dei bisogni assicurativi, sulla regolamentazione della distribuzione assicurativa e sui prodotti più diffusi nel campo.

La formazione svolge un ruolo chiave nell'assicurare l'eccellenza e la professionalità nei settori finanziario, assicurativo e della consulenza patrimoniale.

Le certificazioni rivestono un'importanza chiave nel comunicare ai clienti la competenza dei professionisti del settore. La certificazione EIS, riconosciuta a livello europeo, attesta la capacità di fornire la consulenza finanziaria indipendente e di alta qualità, necessaria per costruire fiducia e solidi rapporti con i propri clienti.



FORMAZIONE KLEROS

In arrivo il nuovo Corso EIS 3/3

a cura di Alessandro Bianchin, docente Kleros

Per ulteriori informazioni al riguardo potete consultare il sito di Kleros nella specifica pagina dedicata alla formazione (www.kleros.it/community/corsiformazione) oppure scrivere direttamente a: community@kleros.it o contattarci al ns. nr. verde 800.330233



LE NOVITÀ DEL MESE

**AGGIORNAMENTO
LEGISLATIVO
GIURISPRUDENZIALE
KLEROS**



L'INTERPRETAZIONE DELLA VOLONTÀ DEL DE CUIUS

(Corte di giustizia tributaria dell'Emilia Romagna, decisione 1140/6/2023)

Avv. Massimo Perini

Il caso

Particolarmente interessante per gli addetti ai lavori, appare una recente pronuncia della Corte di giustizia tributaria dell'Emilia Romagna.

La pronuncia si sofferma su un elemento sempre molto critico: l'interpretazione della reale volontà di un soggetto deceduto.

Si tratta di un'operazione non semplice, se solo si pensa alle possibili difficoltà che possono derivare dalla necessità di dover interpretare a fini civilistici o fiscali le volontà espresse in un testamento olografo.

Il caso oggetto di pronuncia, riguardava un testamento olografo col il quale il de cuius aveva disposto l'eredità del suo patrimonio dividendo tra i due figli le quote delle società di cui era titolare, oltre ad altri beni immobili. Con testamento, in particolare, devolveva alla figlia le quote azionarie di una impresa, e per il «rimanente» disponeva tutto a favore dell'altro figlio.

Il problema risiedeva nel fatto che la società, le cui quote sociali erano state trasferite per volontà testamentaria alla figlia, vantava un debito a titolo di "finanziamento soci" nei confronti del disponente.

L'amministrazione finanziaria riteneva che tale obbligazione fosse stata trasferita al figlio, dovendosi intendere che con l'espressione «rimanente», veniva incluso tutto, anche il finanziamento soci in questione.

Il giudice di secondo grado, però, non era dello stesso avviso. Con l'interpretazione sistematica della volontà del testatore emergente dal testamento, e soprattutto con riguardo alla sua età e cultura, ha infatti ritenuto che l'uso del termine «rimanente» si riferisse alla restante parte dell'asse ereditario, ossia quella che non era stata oggetto di espresso trasferimento verso la figlia.

La Corte, quindi, stabilisce il principio secondo il quale, in tema di interpretazione del testamento, nel determinare ai fini fiscali l'ammontare della quota ereditaria, l'ufficio finanziario deve fare riferimento all'effettiva volontà del testatore, anche ricorrendo ad elementi esterni al testo e comunque riferibili al de cuius, secondo la sua cultura, età, mentalità e ambiente di vita.



L'INTERPRETAZIONE DELLA VOLONTÀ DEL DE CUIUS

(Corte di giustizia tributaria dell'Emilia Romagna, decisione 1140/6/2023)

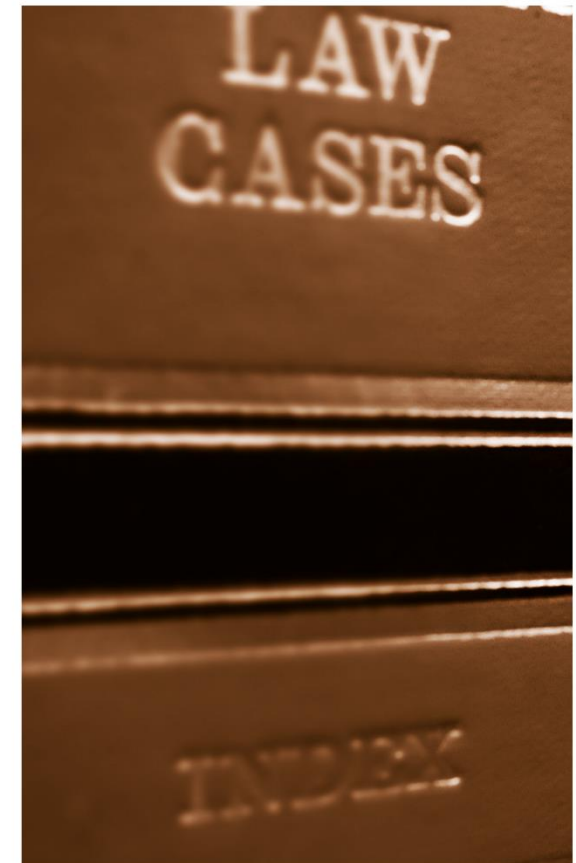
Avv. Massimo Perini

Riflessioni

Occorre partire dal presupposto che la questione dell'interpretazione del testamento è stata da sempre oggetto di ampio dibattito dottrinale e giurisprudenziale, considerata l'assenza di disposizioni specifiche in materia testamentaria.

La problematica è stata risolta attraverso l'inquadramento del testamento nella categoria del "negozio giuridico". In particolare, per il testamento olografo, anche la più recente giurisprudenza della Cassazione (vedasi su tutte, Cassazione, ord. 35807/23) non ha che potuto riconoscere all'interprete ampi margini di valutazione, considerato che trattasi di una scrittura privata utilizzabile per legge anche da soggetti che non possiedono particolari cognizioni giuridiche, andando quindi a valorizzare anche dati non direttamente contenuti nella scheda testamentaria, ma comunque attinenti al testatore (ad esempio la sua mentalità, il grado di cultura, l'ambiente di vita, la condizione sociale, ecc.).

Quindi, possiamo affermare che, non contemplando l'ordinamento giuridico una normativa specifica sull'interpretazione del testamento olografo, diviene essenziale applicare a detto negozio giuridico l'art. 1362 del Codice civile, ossia la regola relativa all'interpretazione della volontà espressa nei contratti.



2014-2024
"Dieci anni insieme"



10° Anniversario



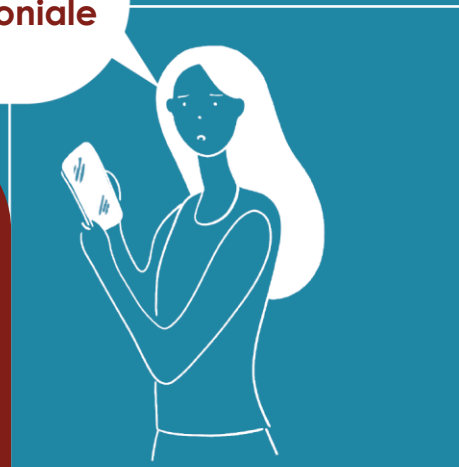
Domande frequenti

Ho un **problema patrimoniale** da risolvere . . .



Avrei un **dubbio personale familiare patrimoniale** da capire . . .

E qualche **altra curiosità** . . .



assicurazioni & finanza

Per dubbi
e domande
**contattaci
direttamente**

✉ assicurazioniefinanza@klerospoint.it

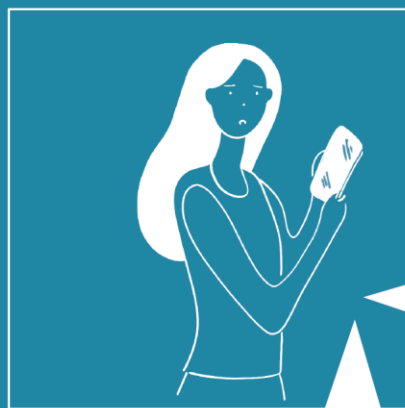
☎ 0445.403060

Potrei fare una **videocall senza impegno** per capire la **mia situazione patrimoniale**?

potrei avere un **preventivo** sulla sistemazione della **mia situazione patrimoniale**?



Quanto incideranno le **tasse di successione** ?





Kleros TEAM



MASSIMO DORIA



GIANNI FUOLEGA



MASSIMO PERINI



ELISA BOSCARATO



MARTINA DORIA



GLORIA ROSSETTI



GIULIA CIGNA



ALESSANDRO BIANCHIN



TOMMASO ELIA



MARTINA BOSCOLO



CINZIA DE GRANDIS



Kleros LEGAL NETWORK



ABRAM RALLO



ENRICA MARIA GHIA



ELENA FRANCHI



RICCARDO RIZZO



SILVIA ROBBI



LAURA LONARDI



RENATO GASPARINI



ALEX VESCOVI



FRANCESCO CONTI



ELISABETTA VACCHER



ALESSANDRA CAMILLERI



FRANCESCA LUPOI



community@kleros.it

www.kleros.it

Numero Verde
800 33 02 33



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 -