



INVESTIRE SPECIALIST

PROFESSIONE CONSULENTE

Risponde Francesco Priore all'indirizzo priore.studio@virgilio.it
 Startupper e decano della consulenza finanziaria, Priore ha fondato l'Anasf e contribuito alla fondazione dell'Albo. Docente Universitario, autore e consulente di comunicazione e marketing finanziario. È stato direttore-marketing della rete di Banca Fineco e membro del Cda di Consulinvest Sim.

GUIDA AL PIR GIUSTO

“

Egregio professor Priore, tre anni fa mi proposero un Pir. poi mi fu detto che erano cambiate le norme, sollevando delle perplessità anche nel proponente. Passato un po' più di un anno mi fu riproposto l'investimento perché erano cambiate nuovamente le norme: stavo per decidermi quando mi hanno proposto un nuovo Pir dove potrei investire dieci volte tanto, ma con qualche rischio in più. Le chiedo lumi, sono confuso.

Simone V.

Gentile Simone, lei ha ragione. I Pir sono quattro: i primi due non sono più sottoscrivibili quindi ne restano solo due. Le caratteristiche comuni: durata 5 anni, trattamento fiscale analogo; nel primo si possono investire sino a 30.000 euro l'anno, nel secondo sino a 300.000 euro l'anno, entrambi per un periodo massimo di 5 anni. La differenza è che il secondo, detto alternativo, è più rischioso. I vantaggi fiscali offrono un regime di non imponibilità delle imposte sui redditi dei proventi di natura finanziaria - redditi di capitale e redditi diversi - derivanti dagli investimenti operati tramite i Pir nonché un regime di non imponibilità ai fini dell'imposta di successione, per il trasferimento mortis causa degli strumenti finanziari detenuti nel piano, fermo restando il vincolo dei 5 anni dalla singola sottoscrizione (per esempio per il riscatto dei versamenti del quinto anno si godranno i vantaggi se riscattati al decimo anno). L'obiettivo dei Pir è investire il risparmio nell'economia reale, in particolare nelle Pmi, offrendo un vantaggio fiscale ai sottoscrittori. Solo per gli investimenti effettuati nel 2021 si aggiunge un potenziale credito d'imposta del valore massimo del 20% di eventuali perdite subite. Credito d'imposta da utilizzare nei 10 anni successivi, obbligatoriamente anno per anno. Perché di Pir se ne può fare solo uno nella vita: ora può sottoscriverne uno ordinario - detto Pir 3.0 - e uno alternativo Pir 4.0, ma per ogni membro della famiglia. Le risparmio i Pir Fia. Le offro un consiglio: se il suo cf le propone di sottoscrivere i Pir perché coerenti con i suoi obiettivi, li sottoscriva. Le condizioni di questo anno potrebbero non ripetersi.

“

Caro Francesco, molti miei clienti spesso continuano a lavorare anche se sono in pensione e manifestano esigenze come il passaggio generazionale, il riassetto dell'organizzazione della propria vita, la ricerca di nuove forme d'investimento e di previdenza pensate per una generazione che, superati i 65/70, si avvia a diventare longeva. È un'esigenza che sta crescendo, ma non mi sento preparato: secondo te è un problema personale o...?

Corrado C.

Carissimo Corrado, non è un problema o una carenza personale: è il mercato dei prossimi 20 anni. Oggi il 17% della popolazione italiana, ma così ovunque nel mondo occidentale, è over 65 e tra 10 anni lo sarà il 30%. Già oggi quel 17% possiede il 60% della ricchezza, il che significa che l'83% deve dividersi il 40%. Il mercato - non solo finanziario ma anche immobiliare, dei beni e dei servizi - dovrà soddisfare le aspettative di queste generazioni, definite dei longennials. Questo fenomeno che esiste è percepito, forse, allo stato latente da tutta l'industria, a partire dalla nostra, per finire a quella culturale, del leisure, della moda, ecc. Le uniche industrie attive sono quelle che provvedono ai disagi della vecchiaia, agli agi non pensa quasi nessuna. Tutta la pubblicità usa come modelli i giovani, che non hanno i mezzi, mentre i meno giovani - quelli che possono spendere - non hanno modelli con cui confrontarsi. Negli Usa o in altri paesi europei gli aspetti immobiliari e finanziari sono già trattati dal mercato: da noi no. Al momento, se la tua mandante non si organizza devi provvedere da te; certo non puoi costruirti dei nuovi prodotti, ma puoi acculturarti sui passaggi generazionali e così via. Iniziano ad esserci proposte formative sul mercato, però attenzione alle competenze di chi si propone. Il tuo mercato dei prossimi 20 anni consiste nelle attese della longevità.