

“PIR Alternativi”
Come sceglierli e come gestirli
23 marzo 2022
Matteo Caddeo

Ruolo e attività della fiduciaria

Cenni tecnici sul ruolo della fiduciaria

- I PIR Alternativi presuppongono l'apertura di un rapporto con o senza intestazione con una fiduciaria e l'esercizio dell'opzione per il c.d. risparmio amministrato (applicazione delle imposte a titolo definitivo da parte dell'intermediario)
- La Fiduciaria deve monitorare su base giornaliera l'*holding period* sulla quota del veicolo e i vincoli di composizione e concentrazione sugli investimenti detenuti dal titolare del PIR tramite il veicolo secondo un approccio *look-through*
- La Fiduciaria è responsabile per la qualificazione dello strumento (quota obbligatoria o quota libera) e per il monitoraggio quotidiano dei limiti di composizione e concentrazione

Cenni tecnici sul ruolo della fiduciaria

- **L'apporto di strumenti è un evento fiscalmente realizzativo e soggetto ad imposta sostitutiva (art. 6 d.lgs. n. 461/1997) da parte della Fiduciaria**
- **Ai sensi dell'art. 6, comma 3, del d.lgs. n. 461/1997, il cliente indica alla Fiduciaria le informazioni rilevanti (costo fiscale e fair market value dello strumento), fornendo la relativa documentazione probatoria (es. perizia), ovvero in alternativa rilascia apposita autocertificazione**

Vantaggi e opportunità della fattispecie «PIR»

- **L'intento della presente slide non è quello di rimarcare ulteriormente i «benefici» fiscali che i PIR promuovono a vantaggio del cliente ma bensì è quello di individuare e sottolineare i rilevanti vantaggi e le numerose opportunità di cui tutti gli operatori che a vario titolo concorrono al processo di «creazione» del PIR potranno beneficiare. I principali sono per i consulenti/gestori che potranno in questo caso cogliere l'occasione di effettuare nuove raccolte fornendo una importante opportunità ai loro clienti non dovendo per un tempo consistente essere completamente ed esclusivamente focalizzati sui rendimenti e le importanti oscillazioni dei mercati in un periodo storico come quello che stiamo vivendo. Per tutti gli operatori in generale, oltre ovviamente al tema della raccolta, la possibilità di porsi come referenti professionali per i clienti su diverse categorie di asset, anche fuori dal proprio core business, e di consolidare il rapporto con gli stessi clienti tenuto presente l'orizzonte temporale a 5 anni della fattispecie in questione.**