



BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Questioni di Economia e Finanza

(Occasional Papers)

La pressione fiscale gravante sul sistema bancario: questioni metodologiche ed evidenze empiriche

di Giacomo Ricotti, Vittorio Pinelli, Giovanni Santini, Laura Santuz, Ernesto Zangari e Stefania Zotteri

Dicembre 2010

Numero

80





BANCA D'ITALIA  
EUROSISTEMA

# Questioni di Economia e Finanza

(Occasional papers)

La pressione fiscale gravante sul sistema bancario: questioni metodologiche ed evidenze empiriche

di Giacomo Ricotti, Vittorio Pinelli, Giovanni Santini, Laura Santuz, Ernesto Zangari e Stefania Zotteri

*La serie Questioni di economia e finanza ha la finalità di presentare studi e documentazione su aspetti rilevanti per i compiti istituzionali della Banca d'Italia e dell'Eurosistema. Le Questioni di economia e finanza si affiancano ai Temi di discussione volti a fornire contributi originali per la ricerca economica.*

*La serie comprende lavori realizzati all'interno della Banca, talvolta in collaborazione con l'Eurosistema o con altre Istituzioni. I lavori pubblicati riflettono esclusivamente le opinioni degli autori, senza impegnare la responsabilità delle Istituzioni di appartenenza.*

*La serie è disponibile online sul sito [www.bancaditalia.it](http://www.bancaditalia.it).*

# LA PRESSIONE FISCALE GRAVANTE SUL SISTEMA BANCARIO: QUESTIONI METODOLOGICHE ED EVIDENZE EMPIRICHE

di Giacomo Ricotti<sup>♦</sup>, Vittorio Pinelli<sup>\*</sup>, Giovanni Santini<sup>♦</sup>,  
Laura Santuz<sup>\*</sup>, Ernesto Zangari<sup>♦</sup> e Stefania Zotteri<sup>▲</sup>

## Sommario

A partire dalla letteratura esistente, tipicamente riferita alle imprese non finanziarie, questo lavoro propone degli indicatori di pressione fiscale che siano rilevanti anche quando applicati agli intermediari bancari. Dopo aver preso in esame le peculiarità del trattamento fiscale delle banche italiane rispetto a quelle degli altri paesi, gli indici di pressione fiscale vengono calcolati per l'intero sistema bancario del nostro Paese nel periodo 2000-09. L'analisi mette in luce, *inter alia*, gli effetti sulla pressione fiscale di alcune disposizioni normative e la crescente rilevanza delle attività per imposte anticipate. Il confronto internazionale – effettuato sulle imposte dirette per il periodo 1998-2008 e riferito alle sole banche commerciali – evidenzia per le imprese medie una riduzione delle aliquote effettive e di quelle legali di prelievo in tutti i paesi considerati. Gli indicatori di pressione fiscale relativi al sistema bancario italiano sono fra quelli che hanno registrato maggiori riduzioni nel tempo, ma rimangono i più elevati nell'ambito dei paesi considerati.

**JEL Classification:** G21, H25, H87, K34.

**Keywords:** pressione fiscale, banche.

## Indice

1. Introduzione e principali conclusioni .....	5
2. La misurazione della pressione fiscale: una rassegna della letteratura .....	6
2.1 L'approccio <i>backward looking</i> .....	7
2.2 L'approccio <i>forward looking</i> .....	11
2.3 Come rileggere questa letteratura con la finalità di misurare la pressione fiscale sulle banche? .....	16
3. Le peculiarità dell'Italia nella tassazione delle banche .....	19
4. L'evoluzione nel tempo della pressione fiscale gravante sulle banche in Italia .....	23
5. L'evoluzione della pressione fiscale gravante sulle banche nel confronto internazionale .....	31
5.1 La metodologia .....	31
5.2 I risultati dell'analisi.....	32
5.3 Ulteriori approfondimenti .....	36
Riferimenti bibliografici .....	43
Allegati .....	45

---

<sup>♦</sup> Banca d'Italia, Servizio Rapporti fiscali. <sup>\*</sup> Banca d'Italia, Servizio Normativa e politiche di vigilanza. <sup>▲</sup> Banca d'Italia, Servizio Supervisione gruppi bancari. <sup>▲</sup> Banca d'Italia, Servizio Studi di struttura economica e finanziaria.

Le opinioni sono espresse a titolo personale e non impegnano in alcun modo l'Istituzione di appartenenza. Si ringraziano Salvatore Chiri e Alessandra Staderini per gli utili commenti. Eventuali errori e imprecisioni sono attribuibili unicamente agli autori.



## 1. Introduzione e principali conclusioni

Nell'ambito della letteratura sugli indicatori di pressione fiscale quasi tutte le ricerche empiriche sono riferite al comparto non finanziario, per il quale la leva fiscale ha rappresentato uno dei fattori alla base delle scelte di delocalizzazione produttiva. Le analisi sono invece assai limitate con riferimento al sistema finanziario, per il quale la fiscalità è comunque un elemento competitivo rilevante, tenuto conto della crescente apertura internazionale dei principali intermediari. Nel lavoro, partendo da tali considerazioni, vengono effettuati approfondimenti finalizzati a proporre una metodologia di misurazione della pressione fiscale sul sistema bancario. Tale metodologia viene applicata al caso italiano, fornendo anche un esame della posizione del nostro Paese nel confronto internazionale.

Nella Sezione 2 viene presentata una rassegna della letteratura sulla pressione fiscale; dopo avere descritto sinteticamente gli approcci alla misurazione di tale grandezza viene esaminata la percorribilità e significatività di una loro applicazione al sistema bancario. Vengono individuati gli indicatori di pressione fiscale che, in funzione delle finalità dell'analisi e delle informazioni disponibili, sono stati ritenuti più idonei a misurare la pressione fiscale sulle banche in Italia e nel confronto internazionale.

Sono poi discusse – nella successiva Sezione – alcune peculiarità dell'Italia nella tassazione del sistema bancario. In particolare, sono evidenziati i limiti alla deducibilità degli interessi passivi e alla svalutazione dei crediti.

Sulla base degli approfondimenti della prima parte del lavoro, nella Sezione 4 si prende in esame l'evoluzione della pressione fiscale (imposte dirette e indirette) gravante sulle banche in Italia nel periodo 2000-09, utilizzando le informazioni desumibili dalle segnalazioni individuali di vigilanza riferite all'intero sistema bancario. I risultati, disaggregati per dimensione e categoria istituzionale, evidenziano l'impatto, *inter alia*, di alcune disposizioni specifiche (ad esempio quelle riguardanti la rivalutazione o il riallineamento dei valori fiscali dei beni a quelli civilistici), alle quali è in parte riconducibile la maggiore incidenza sugli utili delle imposte pagate rispetto a quelle di competenza dell'esercizio (che tengono conto anche delle imposte differite e anticipate). È inoltre confermata la crescente rilevanza per le banche italiane delle attività per imposte anticipate, anche a causa delle modifiche apportate negli ultimi anni ai limiti alla deducibilità delle svalutazione dei crediti. La formazione di ingenti attività per imposte anticipate assume rilievo anche in relazione alla nuova regolamentazione prudenziale che, sulla base delle decisioni prese dal Comitato di Basilea nel 2010, ne prevede la parziale deduzione dal patrimonio di vigilanza.

Nella Sezione 5 viene esaminata l'evoluzione nel periodo 1998-2008 della pressione fiscale gravante sulle banche commerciali italiane e su quelle residenti nei paesi con i quali il nostro sistema bancario si confronta più direttamente (Francia, Germania, Regno Unito, Spagna e Svizzera). L'analisi si concentra sulla misurazione dell'incidenza delle imposte dirette sull'utile di esercizio e sulla redditività netta del patrimonio per la banca mediana del campione considerato; viene inoltre valutata la correlazione esistente tra l'andamento nel tempo delle aliquote legali e quello delle aliquote effettive stimate. Nel periodo esaminato si è assistito in tutti i paesi considerati a una riduzione delle aliquote effettive e di quelle legali di prelievo. Gli indicatori di pressione fiscale riferiti al sistema bancario italiano sono fra quelli che hanno registrato maggiori riduzioni nel tempo, ma rimangono i più elevati tra tutti i paesi considerati riflettendo, *inter alia*, l'elevata tassazione gravante sul complesso delle imprese italiane.

## 2. La misurazione della pressione fiscale: una rassegna della letteratura

In tema di indicatori di pressione fiscale le analisi empiriche si occupano in via quasi esclusiva di imprese non finanziarie, mentre sono pressoché inesistenti gli approfondimenti condotti sul sistema bancario.

Le motivazioni principali alla base della scarsa attenzione riservata alla fiscalità delle banche potrebbero essere legate alla difficoltà di applicare le metodologie di analisi sviluppate per le imprese non finanziarie. Ciò è dovuto, da un lato, alla peculiarità della normativa fiscale rivolta alle banche: si pensi alle norme sulle perdite su crediti o alle disposizioni riguardanti titoli e derivati.

Dall'altro, rileva la specificità dell'attività bancaria, che si riflette:

- nella struttura finanziaria degli intermediari, caratterizzata da uno squilibrio dal lato dell'indebitamento, che pone problematiche gestionali sconosciute alle imprese non finanziarie;
- nella natura di imprese regolamentate, che si traduce nell'esistenza di limiti alle scelte operative – estranei alle altre imprese – volti a impedire il fallimento di singoli intermediari e il verificarsi di fenomeni sistemici di “contagio”. Si fa riferimento, ad esempio, alle norme che prevedono la detenzione di un patrimonio minimo proporzionale ai rischi assunti, alle autorizzazioni che sono necessarie per poter effettuare determinate attività od operazioni, alle riserve di liquidità da detenere a fronte delle somme versate dai depositanti.

A questi aspetti si aggiungono gli elementi distintivi relativi al contenuto di servizio legato a fattori immateriali che risiedono nel capitale umano e il cui valore aggiunto è massimizzato se l'attività è svolta in prossimità del cliente. Per tale motivo, a differenza dell'industria per la quale la leva fiscale e il costo della manodopera hanno costituito storicamente fattori primari nella delocalizzazione dell'intero processo produttivo, nel comparto bancario quest'ultima rappresenta una leva azionabile solo con riferimento ai processi che possono essere standardizzati e per i quali la vicinanza al cliente assume minore importanza (ad esempio, il risparmio gestito, l'attività di *back office*).

In relazione alle suddette peculiarità, la semplice trasposizione alle banche di schemi concettuali mutuati dalle teorie sviluppate nella misurazione del carico fiscale delle aziende industriali non è sempre ovvia e può non essere sempre corretta. Tuttavia, dato che l'attività bancaria riveste anch'essa carattere di impresa e gli aspetti in comune con le aziende non finanziarie sono molteplici, l'analisi della letteratura può consentire di individuare degli indicatori che – eventualmente rivisti – siano significativi anche quando applicati alle banche.

La letteratura che misura la pressione fiscale gravante sulle imprese, oltre al mero riferimento alle aliquote legali, include diverse classi di indicatori che si caratterizzano per:

- la natura dei dati utilizzati (microeconomici o macroeconomici);
- l'ottica di analisi (retrospettiva/*backward looking* o prospettica/*forward looking*);
- la scelta dell'onere fiscale rilevante (medio o marginale).

Va rilevato che di norma la costruzione degli indicatori di pressione fiscale effettiva non affronta il problema della traslazione dell'imposta, in quanto viene implicitamente assunto che la traslazione sia di fatto nulla: il contribuente *de iure* e il contribuente *de facto* coincidono. Nella realtà ovviamente fenomeni di traslazione si osservano e riguardano sia le

imprese non bancarie sia le banche (per quanto riguarda queste ultime si veda per esempio Albertazzi e Gambacorta, 2007).

Nelle sezioni seguenti, dopo aver illustrato distintamente i vari approcci alla misurazione della pressione fiscale, vengono individuati gli indicatori che sono in grado di meglio valutare la pressione fiscale gravante sulle banche. A tale fine, si dovrà tenere conto del fatto che ciascun metodo/indicatore può rispondere a domande diverse e che talvolta la ricerca dell'indicatore ideale si scontra con l'effettiva disponibilità dei dati e degli strumenti necessari alla sua elaborazione. L'obiettivo è pertanto l'individuazione di indicatori che possano:

- fornire le informazioni rilevanti – gli indicatori potranno essere quindi diversi a seconda che si stia effettuando un confronto intertemporale della fiscalità in un paese o un confronto fra la fiscalità di diversi paesi;
- essere computati con una certa regolarità a partire dalle basi dati e dagli strumenti disponibili.

## 2.1 L'approccio *backward looking*

Gli indicatori di pressione fiscale di tipo *backward looking* misurano ex post l'incidenza delle imposte su una *proxy* della loro base imponibile; tale *proxy* può essere ad esempio il reddito prodotto dall'impresa o il rendimento del capitale esistente.

La costruzione di questo tipo di indicatori si basa su ipotesi legate sia alla tipologia di imposte che vengono prese in esame (numeratore), sia alla precisione con la quale si vuole costruire la base imponibile (denominatore). Va inoltre rilevato che se il valore dell'indicatore è calcolato con riferimento all'impresa mediana di un campione (cfr. *infra*), esso si riferisce generalmente a un'impresa diversa in ciascun anno considerato. Il valore puntuale di ogni indicatore deve essere quindi interpretato con cautela e non può essere automaticamente considerato come la migliore approssimazione in assoluto della pressione fiscale che caratterizza un paese in un dato anno. Di fatto il contributo informativo che questo tipo di indicatori può fornire non deriva tanto dal valore puntuale dell'indicatore stesso, ma dalle sue variazioni nel tempo (quando si considera un singolo paese) o nello spazio (quando si confrontano più paesi).

Questi indicatori hanno un grado di precisione e un tipo di finalità che varia in misura significativa a seconda che siano costruiti a partire da dati di tipo macroeconomico o sulla base di dati microeconomici.

**Dati macroeconomici.** – Gli indicatori di pressione fiscale basati su dati macroeconomici vengono di norma costruiti considerando l'incidenza del gettito osservato su variabili derivanti dalla contabilità nazionale. Le serie storiche disponibili sono relativamente lunghe e omogenee quando sono riferite all'intera economia di un paese. Secondo Monacelli (2004), questo tipo di indicatore è pertanto particolarmente indicato per analisi focalizzate sull'evoluzione nel tempo della fiscalità di un singolo paese.

Oltre a essere semplice, la metodologia è in grado di tenere conto dell'effetto netto delle norme su crediti, esenzioni e deduzioni, in quanto è l'effetto netto di tutti questi aspetti ad avere un impatto sul gettito osservato.

Il grado di precisione degli indicatori tende tuttavia a diminuire se si considerano specifici sottosettori dell'economia, in quanto il dettaglio per settore delle variabili macroeconomiche rilevanti non è di norma disponibile e può essere stimato solo facendo ipotesi difficilmente testabili.

Va rilevato che in ogni caso, anche quando gli indicatori *backward looking* vengono utilizzati per studiare l'evoluzione nel tempo della fiscalità di un singolo paese, vi sono degli aspetti

metodologici problematici riguardanti la scelta e la costruzione sia del numeratore sia del denominatore.

Per quanto riguarda il numeratore, alcune criticità riguardano la corretta identificazione dei “confini” del paese e del periodo di riferimento. Infatti, da un lato, i dati di gettito includono quanto versato da imprese estere e non includono quanto versato dalle imprese nazionali all'estero (ammontare che invece può avere riflessi sul gettito dell'anno seguente attraverso il meccanismo del credito per imposte pagate all'estero); dall'altro, vi possono essere degli sfasamenti temporali fra il gettito considerato al numeratore e la base imponibile considerata al denominatore a causa, ad esempio, dei meccanismi di riporto delle perdite. Problemi relativi agli sfasamenti temporali fra numeratore e denominatore si riscontrano in ogni caso quando si prendono in esame le imposte dirette pagate per cassa da parte delle società: in ciascun anno  $t$  tali imposte includono infatti il saldo relativo alle imposte sui redditi di competenza dell'anno  $t-1$  e gli acconti relativi ai redditi di competenza dell'anno  $t$ ; peraltro, nelle analisi che considerano dati di cassa spesso non è chiaro a quale anno faccia riferimento la variabile scelta per approssimare la base imponibile ( $t-1$  vs.  $t$ ).

Con riferimento al denominatore, l'utilizzo di dati macroeconomici si scontra con un problema non risolvibile per costruzione: l'inevitabile aggregazione di imprese in utile e di imprese in perdita. Questo causa un disallineamento rispetto al numeratore che ovviamente contempla imposte che vengono versate solo dal primo tipo di imprese.

A questo problema se ne aggiungono altri legati al denominatore che viene utilizzato nella costruzione dell'indicatore. Una scelta molto diffusa in letteratura, quando si consideri l'intero sistema economico e non singoli settori, è quella di considerare l'incidenza delle imposte pagate dalle imprese sul PIL. Tuttavia ciò equivale a scegliere semplicemente una variabile di scala. Inoltre, dato che l'incidenza delle imposte pagate dalle imprese sul PIL può essere scomposta nel prodotto fra la sua incidenza sui profitti lordi – la misura di pressione fiscale alla quale saremmo interessati – e quella dei profitti lordi sul PIL, *ceteris paribus* una diminuzione dell'incidenza dei profitti lordi sul prodotto determinerebbe una minore incidenza delle imposte sul PIL, che potrebbe essere erroneamente interpretata come una riduzione della pressione fiscale gravante sulle imprese (OCSE, 2000).

Secondo OCSE (2000) e Monacelli (2004), l'indicatore diviene più rilevante se le informazioni disponibili consentono di considerare altre grandezze come *proxy* della base imponibile; ad esempio, se al numeratore vengono considerate le imposte dirette, il margine operativo lordo è una variabile che si avvicina maggiormente a un concetto di base imponibile. Tuttavia, esso include diverse variabili che sono di solito deducibili ai fini fiscali (ad esempio interessi passivi, ammortamenti)<sup>1</sup>.

È possibile affinare ulteriormente il denominatore solo passando dall'utilizzo di dati elementari a valori stimati e quindi accettando i “costi” derivanti dalle ipotesi sottostanti le stime stesse. Gli indicatori elaborati da Mendoza *et al.* (1994), che costituiscono un punto di riferimento importante per questa letteratura di analisi *backward looking*, sono basati su stime per quanto riguarda sia il numeratore sia il denominatore.

Mendoza *et al.* (1994) ripropongono una forma estesa della metodologia presentata all'inizio degli anni novanta da Lucas (1990) e da Razin e Sadka (1993) per misurare la tassazione effettiva utilizzando dati sul carico fiscale complessivo dovuto alle principali imposte. La tassazione effettiva gravante su consumi, redditi da capitale e redditi da lavoro è calcolata

---

<sup>1</sup> Considerare il margine operativo al netto degli ammortamenti introduce un altro problema perché gli ammortamenti considerati in contabilità nazionale sono in generale diversi da quelli che rilevano ai fini fiscali.

utilizzando dati di fonte OCSE. Essa è determinata a partire da stime di gettito risultanti dall'attribuzione di ogni entrata fiscale a una delle tre suddette variabili macroeconomiche. Le entrate complessive di ciascuna categoria di imposta sono poi rapportate a una stima della corrispondente base imponibile.

La tassazione effettiva è definita come differenza fra il valore di ciascuna delle tre variabili macroeconomiche al lordo e al netto delle imposte in percentuale del rispettivo valore al lordo delle imposte.

La ricerca di Mendoza *et al.* (1994) è stata analizzata criticamente da Carey e Rabesona (2004), i quali sottolineano la limitatezza delle ipotesi utilizzate. Ad esempio, per stimare la quota del gettito delle imposte personali generata dalla tassazione dei redditi da capitale, Mendoza *et al.* (1994) assumono che le aliquote sui redditi da lavoro e da capitale siano identiche. Come obiettano Carey e Rabesona (2004), ciò trascura importanti agevolazioni generalmente offerte ad alcuni tipi di reddito da capitale, quali quelle sulle abitazioni utilizzate dai proprietari, sugli accantonamenti pensionistici e sui dividendi. Parimenti trascurate sarebbero le differenze di tassazione che molti paesi applicano a vantaggio dei redditi da capitale rispetto a quelli da lavoro (*dual income tax systems*). A parità di altre condizioni, queste semplificazioni della metodologia di Mendoza *et al.* (1994) tendono a sovrastimare il coefficiente effettivo di tassazione sul capitale; la sovrastima è in parte compensata da altre caratteristiche come l'inclusione integrale fra i redditi da capitale del reddito da lavoro professionale. Introducendo diversi correttivi a questi limiti, Carey e Rabesona (2004) ottengono stime della pressione fiscale media effettiva gravante sui redditi da capitale che differiscono spesso in misura significativa da quelle di Mendoza *et al.* (1994). Su questa base, Carey e Rabesona (2004) concludono che la validità delle aliquote medie effettive basate su dati macroeconomici deve essere valutata con cautela, anche mediante controlli incrociati con altri indicatori.

**Dati microeconomici.** – Gli indicatori *backward looking* basati su dati microeconomici utilizzano tipicamente i dati dei bilanci oppure, nei rari casi in cui l'informazione è disponibile, i dati delle dichiarazioni dei redditi delle singole imprese. Ovviamente quest'ultimo tipo di informazione consente di valutare in modo più preciso la pressione fiscale in quanto i dati elementari già includono molte delle informazioni che rilevano a fini fiscali; tali informazioni (ad esempio gli ammortamenti fiscali) devono invece essere stimate se si dispone dei soli dati di bilancio. Analisi della pressione fiscale gravante sul sistema bancario basate sui dati elementari delle dichiarazioni dei redditi vengono effettuate dall'Osservatorio fiscale dell'Associazione bancaria italiana. I dati delle dichiarazioni dei redditi vengono forniti direttamente dalle banche e formano un ampio campione (con riferimento alle dichiarazioni presentate nell'anno 2008, si tratta di oltre 200 banche rappresentative di quasi l'85 per cento del totale attivo del sistema bancario italiano). Queste analisi vengono presentate ogni anno nell'ambito di un seminario organizzato dall'Associazione bancaria italiana.

Rispetto agli indicatori basati su dati macroeconomici, quelli microfondati consentono di tenere conto della differenziazione delle norme tributarie fra gruppi di contribuenti (ad esempio tassazione delle banche vs. tassazione delle imprese non finanziarie). Anche qualora si voglia considerare l'economia nel suo complesso, consentono di giungere a stime più accurate: *inter alia*, rendono possibile sia correggere l'effetto delle imprese in perdita, sia tenere conto delle imposte pagate all'estero<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> I dati dei bilanci individuali relativi alle imposte includono quanto versato/dovuto all'estero.

Magliocco *et al.* (2004) mirano a valutare l'evoluzione della pressione fiscale effettiva delle banche operanti in alcuni paesi dell'Unione europea (UE) e in altri paesi non appartenenti alla UE attraverso un indicatore *backward looking* basato sui dati di bilancio disponibili in Bankscope<sup>3</sup>. In particolare, viene considerata l'incidenza delle imposte sui redditi sull'utile lordo prendendo come riferimento un campione aperto di banche che non siano in perdita o in una posizione creditoria nei confronti dell'amministrazione finanziaria. Questo indicatore può essere utilizzato per analizzare gli effetti della tassazione sulla redditività delle banche. Per garantire l'omogeneità del campione in termini di struttura del bilancio e di trattamento fiscale vengono considerate solo le banche commerciali.

L'indicatore viene calcolato banca per banca e viene scelto il valore mediano come rappresentativo di ciascun paese. Tale scelta consente di non attribuire alcun peso ai valori estremi del campione rispetto a quanto accadrebbe prendendo in considerazione, ad esempio, la media semplice o ponderata delle banche di ciascun paese.

Fra gli aspetti metodologici che rilevano per questo tipo di indicatori di pressione fiscale, Nobili (2008) ne sottolinea alcuni riguardanti la scelta del denominatore dell'indicatore più diffuso in letteratura, ossia dell'incidenza delle imposte di esercizio sull'utile ante imposte<sup>4</sup>.

L'idea sottostante la scelta dell'indicatore è intuitiva: misurare il peso del prelievo fiscale<sup>5</sup> rispetto alla ricchezza prodotta nell'esercizio considerato. Data questa finalità Nobili (2008) sottolinea come sia possibile migliorare significativamente il grado di precisione con il quale l'utile lordo può approssimare la ricchezza prodotta tenendo conto di due fattori. In primo luogo, l'utile lordo include i dividendi che non rappresentano ricchezza prodotta ex novo, ma il trasferimento – dalle controllate all'impresa in esame – di ricchezza già prodotta e assoggettata a tassazione; i dividendi dovrebbero pertanto essere esclusi dal denominatore dell'indicatore di pressione fiscale. A suo giudizio, trascurare questo aspetto comporta quindi una sottostima della pressione fiscale effettiva.

In secondo luogo, un'adeguata analisi dell'incidenza delle imposte sull'utile lordo dovrebbe tenere conto di discontinuità nelle serie storiche di quest'ultima variabile connesse con modifiche normative (tipicamente relative alla redazione del bilancio civilistico oppure all'interazione di quest'ultimo con le norme fiscali). Nobili (2008) riporta come esempi di discontinuità per l'Italia il cosiddetto “disinquinamento” del bilancio del 2004 e l'introduzione dei principi contabili internazionali.

Nel caso in cui si voglia effettuare un confronto internazionale, la correzione per le discontinuità nelle serie storiche dei dati di bilancio dovute a modifiche normative può essere ancora più problematica, in quanto richiede una conoscenza approfondita e sempre aggiornata della normativa civilistica e fiscale di ciascun paese.

---

<sup>3</sup> Vengono esaminati i bilanci individuali (e non quelli consolidati o aggregati) in quanto costituiscono il punto di riferimento per il calcolo della base imponibile in tutti i sistemi tributari, anche quando sono presenti forme di consolidamento del risultato fiscale.

<sup>4</sup> Questo indicatore deve probabilmente la sua diffusione alla facilità di calcolo e alla possibilità di reperire dati standardizzati utilizzando come fonte i bilanci (Nobili, 2008).

<sup>5</sup> Il prelievo fiscale può essere calcolato sia con riferimento alle imposte correnti, ossia imposte dell'esercizio (pari agli acconti versati nell'anno stesso e al saldo che sarà versato nell'anno successivo), sia a quelle di competenza (la somma delle imposte correnti e della variazione delle attività e passività di natura tributaria, ossia dei debiti per imposte future e dei crediti per imposte anticipate). L'analisi delle imposte correnti permette di cogliere anche gli aspetti finanziari della pressione fiscale, mentre quella sulle imposte di competenza ne evidenzia gli aspetti economici e reddituali.

## 2.2 L'approccio *forward looking*

Le metodologie di tipo *forward looking* mirano a calcolare aliquote effettive di tassazione sul rendimento di investimenti prospettici al fine di valutare l'opportunità di intraprendere investimenti con diversa redditività. Tali indicatori possono essere distinti in aliquote effettive *theory based* e in aliquote riconducibili alla cosiddetta *project analysis* (o *model firm approach*). Le prime sono calcolate sulla base della teoria microeconomica dell'impresa; per il calcolo delle seconde si considera l'andamento di un investimento – un progetto o un'impresa "tipo", con un livello di dettaglio nella costruzione del bilancio anche molto elevato – nel periodo di riferimento. In virtù della natura prospettica di tali approcci, la valutazione delle scelte di investimento richiede l'analisi del valore attuale dei flussi di cassa generati nell'orizzonte temporale considerato.

Uno dei vantaggi delle metodologie *forward looking* è quello di evitare i problemi di endogeneità tipici degli approcci *backward looking*, che derivano dal fatto che le imposte d'esercizio dipendono anche dall'attività di *tax planning* dell'impresa (le aliquote effettive di tassazione dipendono dalle decisioni di investimento dell'impresa, che sono a loro volta influenzate dalle aliquote effettive di tassazione; Egger *et al.*, 2009). Negli approcci *forward looking* le scelte di investimento dell'impresa sono mantenute ferme e le aliquote effettive non sono influenzate dall'attività di *tax planning*. I risultati derivanti dall'applicazione delle metodologie *forward looking* vanno peraltro interpretati con cautela a causa delle molteplici ipotesi semplificatrici che sono alla loro base.

**La metodologia *theory based*.** – Gli indicatori di pressione fiscale *theory based* mirano a evidenziare i potenziali effetti delle imposte su decisioni di investimento riguardanti singole attività, rami d'azienda o scelte di localizzazione produttiva. In particolare, essi forniscono una misura di come la tassazione possa incidere sulla scelta di intraprendere o meno un certo progetto di investimento e sul livello ottimale dello stock di capitale da impiegare.

Storicamente la letteratura sugli indicatori di pressione fiscale *theory based* prende le mosse dal concetto di costo d'uso del capitale, ossia dal costo che l'impresa sostiene nell'unità di tempo per usufruire dei servizi dei beni capitali. Esso rappresenta il *rendimento lordo minimo* che un investimento deve garantire per coprire il costo delle fonti (interne ed esterne) di finanziamento, il deprezzamento economico dei beni, i guadagni o le perdite dovuti a variazioni dei prezzi e i costi fiscali<sup>6</sup>.

Dato il costo d'uso dei servizi del capitale, l'approccio tradizionalmente utilizzato nella letteratura sugli indicatori di pressione fiscale si basa sul calcolo dell'aliquota effettiva marginale (*effective marginal tax rate* – EMTR); essa misura l'impatto della tassazione su un investimento marginale, ossia su un investimento con valore attuale netto dopo le imposte pari a zero (non ci sono extra-profitti e per l'impresa è indifferente investire o non investire). Il rendimento al lordo delle imposte corrispondente a tale investimento è appunto il costo d'uso

---

<sup>6</sup> In un mondo senza imposte, nelle formalizzazioni più semplici, il costo d'uso del capitale è funzione di tre componenti: (i) il *tasso di interesse* applicato al prezzo d'acquisto del bene capitale, che rappresenta l'onere finanziario sostenuto per effettuare l'investimento; (ii) il *tasso di deprezzamento* economico del capitale, che rappresenta la perdita di valore causata dall'invecchiamento (decadimento fisico, perdita di efficienza, diminuzione della vita attesa del bene); (iii) i *guadagni/perdite in conto capitale*, che rappresentano la rivalutazione del bene di investimento tra due periodi; tale componente, indipendente dagli effetti dell'invecchiamento, cattura l'andamento generale del prezzo dei beni capitali ed è comunemente espressa dal tasso di inflazione. Il costo d'uso del capitale, dunque, consente di studiare il ruolo che queste tre determinanti svolgono sulle decisioni d'investimento delle imprese. Il costo dei servizi del capitale è influenzato anche da alcune variabili fiscali: la tassazione dei redditi d'impresa e il trattamento fiscale degli interessi passivi e degli ammortamenti. Maggiore tassazione e maggiori agevolazioni determinano rispettivamente aumenti e diminuzioni del costo d'uso del capitale.

del capitale. L'EMTR è definita come l'incidenza sul costo d'uso del capitale della differenza tra il costo d'uso del capitale e il costo del finanziamento per la società; essa consente di analizzare le distorsioni causate dalla tassazione:

- nell'individuazione del livello ottimale dello stock di capitale, definito rispetto a uno stato del mondo senza imposte. Più elevata è l'EMTR (o, in maniera equivalente, il costo del capitale), minore sarà il livello ottimale dell'investimento, e viceversa. Se l'EMTR è nulla la tassazione è neutrale, se è diversa da zero è distorsiva. In quest'ultimo caso, un'aliquota marginale effettiva positiva indurrà le imprese a investimenti minori rispetto a quanto sarebbe ottimale; un'aliquota marginale effettiva negativa spingerà invece le imprese a investire eccessivamente rispetto all'ottimo;
- nella scelta della composizione dello stock di capitale. Rispetto al mix ottimale, l'impresa investirà maggiormente nelle attività con EMTR minore;
- nelle modalità di finanziamento di un progetto (capitale proprio vs. capitale di terzi), che sono riflesse in diversi valori del costo d'uso del capitale a seconda della modalità di finanziamento adottata;
- nel livello concorrenziale. Poiché il costo d'uso del capitale rappresenta il rendimento minimo, a parità di altre condizioni, le imprese che presentano un costo d'uso del capitale più elevato hanno uno svantaggio competitivo.

Per questa letteratura il punto di riferimento è stato il lavoro di King e Fullerton (1984), basato sui precedenti contributi di Hall e Jorgenson (1967) e King (1974). Gli indicatori à la King e Fullerton si concentrano sugli effetti sul costo d'uso del capitale delle aliquote legali della tassazione societaria (e personale) e delle principali regole di definizione della base imponibile, considerando esplicitamente la modalità di finanziamento dell'investimento (contemplando anche il finanziamento attraverso il capitale di debito oltre all'emissione di nuove azioni e all'autofinanziamento). Per quanto riguarda, in particolare, le regole di definizione della base imponibile, l'attenzione si è concentrata soprattutto sugli aspetti riguardanti gli ammortamenti, ai quali sono tipicamente associati benefici fiscali per le imprese in termini di differimento nel tempo di una parte delle imposte (è in genere consentito un deprezzamento fiscale più veloce rispetto a quello economico).

King e Fullerton (1984) considerano solo investimenti nazionali finanziati da residenti. Successivi sviluppi hanno esteso la metodologia all'attività delle imprese multinazionali, permettendo di tenere conto del trattamento fiscale dei profitti esteri delle multinazionali e degli interessi e dei dividendi provenienti dall'estero (Alworth, 1988; Keen, 1991; OCSE, 1991; Commissione europea, 1992). Alworth e Violi (1999) hanno utilizzato un indicatore di pressione fiscale à la King e Fullerton nell'analisi del costo del capitale delle banche italiane nel periodo 1985-1996, considerando le diverse modalità di finanziamento dell'investimento (e, dunque, anche i limiti sul capitale imposti dalle autorità di vigilanza), il vincolo di riserva obbligatoria e il trattamento fiscale delle perdite su crediti<sup>7</sup>.

Devereux e Griffith (1999) hanno successivamente esteso la metodologia di King e Fullerton sviluppando un modello che oggi costituisce il punto di riferimento di gran parte della letteratura teorica ed empirica<sup>8</sup>. In particolare, hanno affiancato al calcolo dell'aliquota marginale quello dell'aliquota media effettiva (*effective average tax rate* – EATR), che

---

<sup>7</sup> Per un'analisi critica dell'utilizzo per le banche di indicatori costruiti per le imprese industriali, si veda Di Majo (1999).

<sup>8</sup> Gli indicatori à la Devereux e Griffith sono stati di recente utilizzati nell'ambito di un progetto finanziato dalla Commissione europea al fine di analizzare la tassazione effettiva in Europa per le imprese industriali (Devereux *et al.*, 2008).

consente di valutare l'impatto della tassazione sugli investimenti inframarginali<sup>9</sup>. L'EATR, definita per tassi di rendimento pari o superiori al costo del capitale, è data nella sostanza dal rapporto tra il valore attuale delle imposte pagate sui flussi reddituali generati dall'investimento e il valore attuale di tali flussi. L'EATR è rilevante per la scelta tra diversi progetti potenzialmente in grado di generare un extra-profitto (ad esempio, la localizzazione di uno stabilimento o la scelta di una tecnologia). A parità di tasso di rendimento lordo, l'impresa sceglierà il progetto di investimento con l'EATR più bassa.

Rispetto all'approccio tradizionale di King e Fullerton, l'intuizione di Devereux e Griffith ("approccio DG") è che la tassazione sull'investimento marginale – misurata dall'aliquota marginale effettiva (EMTR) – è rilevante solo per le decisioni delle imprese relative al *quantum* ottimale del fattore produttivo necessario per l'investimento e non anche per la composizione del capitale in termini di progetti di investimento che assicurano extra-profitti. Per tali decisioni, che hanno altra natura essendo di carattere "discreto", appare più rilevante la tassazione media piuttosto che quella marginale; quest'ultima sarà eventualmente rilevante in una fase successiva per la decisione sul *quantum* dell'investimento.

Devereux e Griffith formalizzano le relazioni esistenti tra l'aliquota marginale effettiva, l'aliquota media effettiva e l'aliquota legale:

- l'aliquota media coincide con quella marginale quando il tasso di rendimento dell'investimento è uguale al costo del capitale (l'aliquota marginale costituisce dunque il limite a cui tende l'aliquota media);
- al crescere del tasso di rendimento dell'investimento l'aliquota media si avvicina all'aliquota legale. Intuitivamente questo accade perché tutte le regole di definizione della base imponibile tendono a divenire meno rilevanti al crescere del tasso di rendimento dell'investimento;
- l'aliquota media si può ottenere come media ponderata dell'aliquota marginale e dell'aliquota legale, dove i pesi dipendono dalla redditività dell'investimento.

Tra gli sviluppi più recenti della metodologia DG è da ricordare la possibilità di trattare il caso delle perdite e del loro riporto (nel modello base si assume che le imprese non abbiano perdite; Devereux e Loretz, 2008). L'approccio DG è anche alla base della metodologia per calcolare aliquote effettive d'imposta *firm specific*, assumendo che la struttura dell'investimento e del finanziamento sia uguale a quella che risulta dal bilancio di una data impresa (Egger *et al.*, 2008).

McKenzie, Mintz e Scharf (MMS) generalizzano l'approccio di DG considerando il sistema di tassazione nel suo complesso, senza limitarsi alle imposte che riguardano direttamente il capitale. Il loro lavoro è stato utilizzato in diverse analisi empiriche, anche per il settore finanziario (McKenzie *et al.*, 1997; McKenzie, 2000; Dancey *et al.*, 1998).

MMS calcolano tre tipi di aliquote effettive di imposta relative a:

- gli input produttivi, tra i quali rientra il capitale. L'aliquota effettiva di imposta sul capitale coincide nella sostanza con l'aliquota effettiva marginale di King e Fullerton e di DG. Essa contiene informazioni sulle possibili distorsioni indotte dal sistema fiscale nelle scelte dell'ottima combinazione di fattori produttivi da parte dell'impresa. Non viene calcolata, invece, l'aliquota media;
- i costi marginali, attraverso l'aggregazione delle aliquote di imposta sugli input produttivi;

---

<sup>9</sup> Devereux e Griffith (1998) hanno dimostrato che l'aliquota effettiva media di tassazione è un fattore significativo nelle scelte di localizzazione da parte delle imprese multinazionali statunitensi.

- il prodotto dell'impresa, considerando che il sistema fiscale produce effetti sia sul lato dei costi sia sul lato dei ricavi.

L'approccio MMS sembrerebbe preferibile rispetto all'approccio DG per la sua maggior completezza. D'altro canto, occorre notare che la maggiore generalità si raggiunge attraverso una serie di ipotesi ulteriori rispetto a quelle formulate da DG (ad esempio, con riferimento all'incidenza delle imposte sul lavoro).

L'approccio di King e Fullerton, quello di DG e le successive estensioni forniscono un quadro concettuale semplice per l'analisi quantitativa della tassazione effettiva a livello societario. Il modello teorico, in effetti, analizza l'impatto della tassazione con riferimento a un investimento semplificato e prendendo in considerazione solo un numero limitato di regole di determinazione della base imponibile. Anche le analisi empiriche sinora effettuate sono di norma basate solo sull'aliquota legale e su un numero molto esiguo di norme fiscali (principalmente le regole sugli ammortamenti), seppure in linea di principio l'approccio consente di considerare investimenti più complessi<sup>10</sup>; ciò è presumibilmente da ricondurre alle difficoltà che si incontrano nel raccogliere informazioni sulle normative fiscali dei vari paesi.

Da rilevare, infine, che trattandosi di un approccio basato su un modello teorico, esso implicitamente accetta a priori una serie di ipotesi per le quali non viene effettuata alcuna verifica ex post.

**L'approccio *model firm*.** – Nell'ambito della cosiddetta metodologia *model firm* l'Università di Mannheim e il *Centre for European Economic Research* (ZEW) hanno sviluppato nel corso degli anni novanta un modello di calcolo della pressione fiscale denominato *European Tax Analyzer* (ETA) che misura la pressione fiscale media effettiva (*effective average tax rate* – EATR) gravante sia sulle imprese, sia sui loro soci<sup>11</sup>. Il modello fa riferimento a condizioni di mercato nelle quali gli investimenti sono in grado di generare extra profitti (Spengel *et al.*, 1999).

In linea con la struttura concettuale dell'approccio *model firm*, l'ETA necessita di una preliminare definizione dell'impresa "tipo", caratterizzata da un certo mix di attività e passività. Il modello di calcolo dell'aliquota effettiva simula lo sviluppo dell'impresa tipo in un orizzonte temporale di dieci anni; in particolare, l'evoluzione dei valori iniziali di attività e passività dipende dalla variazione ipotizzata per la produzione, le vendite e le fonti di finanziamento.

Per la determinazione dell'EATR vengono calcolati, nell'ordine:

1. il valore ante imposte dell'impresa alla fine del periodo di riferimento, sulla base dei cash flow e della consistenza del patrimonio netto aziendale al termine dei dieci anni considerati. I cash flow sono stimati annualmente ipotizzando che eventuali surplus/deficit siano investiti/finanziati a un tasso di interesse predefinito;
2. il valore dell'impresa alla fine del periodo al netto delle imposte. Gli importi dei cash flow del punto 1 vengono rettificati considerando l'impatto delle imposte dovute ogni anno, calcolate grazie alla ricostruzione dell'imponibile in base alle norme fiscali vigenti;
3. i tassi di rendimento dell'impresa ante ( $r_L$ ) e post tassazione ( $r_N$ ), rapportando rispettivamente i valori dell'impresa calcolati ante e post tassazione alla fine del periodo al

<sup>10</sup> Ad esempio, Zangari (2009) ha analizzato l'impatto sulle scelte finanziarie e di investimento delle imprese industriali della riforma della tassazione societaria in Italia del 2008, estendendo il modello DG per tener conto, oltre che degli ammortamenti, dei nuovi limiti alla deducibilità degli interessi passivi introdotti con la riforma.

<sup>11</sup> Il modello consente di includere sino a dieci tipologie di azionisti.

valore iniziale dell'azienda. Tali tassi rappresentano il tasso interno di rendimento dell'impresa nei dieci anni considerati e – diversamente dagli analoghi indicatori calcolati in altri modelli – hanno natura endogena, essendo derivati per costruzione dalle ipotesi formulate relativamente all'andamento di attività, passività, costi e ricavi;

4. l'EATR si ottiene rapportando la differenza tra i tassi di rendimento al lordo e al netto della tassazione ( $r_L - r_N$ ) al tasso di rendimento lordo ( $r_L$ )<sup>12</sup>.

Il ricorso a un *model firm approach* consente di calcolare l'EATR anche in situazioni più complesse e, per taluni aspetti, più aderenti alle condizioni reali rispetto ad altre metodologie, le quali, fra l'altro, non possono andare oltre l'analisi di singoli progetti di investimento.

L'utilizzo delle previsioni sui cash flow nella stima del valore dell'impresa e dell'incidenza della fiscalità è inoltre coerente con i criteri decisionali utilizzati dal management delle aziende nella valutazione di progetti di investimento alternativi e, più in generale, nelle principali scelte gestionali (ad esempio per le fonti di finanziamento).

Per favorire la comparazione fra paesi e isolare l'impatto della tassazione, il modello ipotizza che i dati ante imposte siano identici in tutti i paesi considerati. Il limite di tale assunzione è che non consente di enucleare gli effetti di retroazione delle imposte sulla struttura delle imprese. Tuttavia, indicazioni in tal senso potrebbero essere desunte applicando separatamente il modello ad aziende rappresentative dei vari paesi considerati, al fine di valutare quale tipo di impresa minimizza l'impatto di un determinato sistema fiscale. In teoria, se la variabile fiscale fosse predominante nel determinare la struttura delle aziende, ci si dovrebbe aspettare che la struttura tipo di impresa residente in un paese sia quella che minimizza l'EATR ottenuto applicando la relativa normativa fiscale; in realtà, ciò può non essere vero, poiché la configurazione delle imprese dipende anche da altre variabili, che possono assumere connotazioni diverse nei vari ordinamenti (ad esempio, la natura e l'entità delle fonti di finanziamento che possono essere attivate, l'esistenza o meno di particolari vincoli legislativi, il tessuto imprenditoriale prevalente, le reti infrastrutturali)<sup>13</sup>.

Uno dei principali punti di forza dell'ETA è rappresentato dalla natura *computer based*<sup>14</sup>, che gli attribuisce un'elevata flessibilità di utilizzo, in quanto consente di: i) includere nel modello tutte le più significative previsioni della normativa tributaria<sup>15</sup>, che in altri approcci (ad

---

<sup>12</sup> L'EATR è pari a  $\frac{r_L - r_N}{r_L}$ , con  $r_L = \left(\frac{VL(T)}{VL(0)}\right)^{1/T} - 1$ , e  $r_N = \left(\frac{VN(T)}{VN(0)}\right)^{1/T} - 1$ , dove VL(T) e VL(0)

sono i valori dell'impresa al tempo  $T$  e al tempo  $0$  al lordo delle imposte; VN(T) e VN(0) sono i corrispondenti valori al netto delle imposte.

<sup>13</sup> L'esperienza dell'ETA è stata utilizzata dall'Università di Mannheim, insieme al *Centre for European Economic Research*, per sviluppare un modello di microsimulazione statico (non vengono considerate le possibili reazioni delle imprese alle modifiche della normativa tributaria) – ZEW Corporate Taxation Microsimulation Model (ZEW TaxCoMM) – finalizzato a valutare l'impatto delle riforme fiscali in termini di gettito e di redistribuzione fra imprese rispetto a variabili considerate rilevanti. Le informazioni utilizzate sono tratte dai bilanci delle singole imprese e tengono conto delle principali norme tributarie vigenti nei vari paesi (raccolte tramite apposite *survey* realizzate nei diversi ordinamenti); la base imponibile è derivata endogenamente a partire da tali informazioni e dalle varie ipotesi di riforme fiscali. Nella versione attuale il modello tiene conto dell'evoluzione dei flussi di cassa in un orizzonte temporale di tre anni. In prospettiva lo ZEW TaxCoMM verrà ulteriormente sviluppato per estendere l'orizzonte temporale e il novero dei paesi considerati, nonché per tenere conto della risposta delle imprese alle riforme fiscali (Spengel *et al.*, 2009).

<sup>14</sup> Il software non è stato reso pubblico dagli autori.

<sup>15</sup> Si fa riferimento sia alle principali misure che incidono sulla determinazione della base imponibile (ad esempio gli ammortamenti, la valutazione del magazzino, i costi di sviluppo, i *capital gains*, il trattamento dei fondi pensione, le svalutazioni dei crediti, i redditi esteri, il riporto delle perdite), sia alle diverse imposte pagate dalle imprese (ad esempio imposte sul reddito delle società, imposte patrimoniali, *payroll taxes*).

esempio nei modelli à la Devereux-Griffith) sono invece più limitate; ii) realizzare con relativa semplicità analisi di tipo controfattuale che permettono di valutare l'impatto di diverse ipotesi di evoluzione del ciclo economico e delle variabili aziendali, rendendo il modello meno dipendente dalle caratteristiche dell'impresa tipo. Il ricorso all'analisi controfattuale è inoltre molto utile per valutare l'impatto di eventuali riforme/modifiche della normativa fiscale.

Da rilevare, peraltro, che il funzionamento del modello è legato alla disponibilità delle informazioni sulle regole di determinazione della base imponibile in vigore nei vari paesi<sup>16</sup>.

### **2.3 Come rileggere questa letteratura con la finalità di misurare la pressione fiscale sulle banche?**

Come evidenziato all'inizio di questa Sezione, l'attività bancaria – sebbene caratterizzata da alcune peculiarità – riveste anch'essa carattere di impresa e gli aspetti in comune con il comparto non finanziario sono molteplici. L'analisi della letteratura effettuata nelle Sezioni precedenti permette di individuare degli indicatori che – eventualmente adattati – possono essere significativi anche relativamente all'impresa bancaria (tavola 1) nel valutare, in particolare:

1. l'evoluzione nel tempo della pressione fiscale gravante sulle banche in Italia;
2. l'evoluzione della pressione fiscale gravante sulle banche nel confronto internazionale;
3. l'attrattività dell'Italia per nuovi investimenti di banche italiane o estere.

*L'evoluzione nel tempo della pressione fiscale gravante sulle banche in Italia.* – Un'analisi dell'evoluzione della pressione fiscale nel tempo non può che essere basata su indicatori di tipo *backward looking*. Tra questi, la rassegna della letteratura mette in evidenza la maggiore affidabilità degli indicatori costruiti a partire da dati microeconomici rispetto a quelli basati su dati macroeconomici. Tra le motivazioni più significative, si richiamano la minore necessità del ricorso a elementi di stima e la possibilità di escludere le imprese in perdita dal calcolo della base imponibile di riferimento.

Nell'ambito degli indicatori basati su dati microeconomici, l'utilizzo delle dichiarazioni dei redditi consentirebbe di avere informazioni elementari relative a tutte (o quasi) le variabili fiscali rilevanti. Tuttavia, come già ricordato, tale tipologia di dati non è in generale disponibile (né per le banche né per le imprese non bancarie)<sup>17</sup>.

Gli unici dati elementari reperibili sono quelli desumibili dai bilanci delle banche ed è su questi che si può basare un'analisi di questo tipo. Rispetto ad altri approfondimenti condotti in passato su dati di bilancio, la rassegna della letteratura ha evidenziato l'opportunità di apportare taluni correttivi metodologici alla base imponibile delle imposte sui redditi, con particolare riferimento all'effetto dei dividendi e a talune discontinuità normative delle quali tenere conto per una corretta lettura della serie storica dell'indicatore di pressione fiscale prescelto.

---

<sup>16</sup> Il modello ETA è stato applicato anche all'Italia nell'ambito di un'analisi realizzata su richiesta di Confindustria e volta a esaminare comparativamente la pressione fiscale gravante sulle imprese manifatturiere nei vari paesi dell'UE (Spengel *et al.*, 2007).

<sup>17</sup> Il Ministero dell'Economia e delle finanze pubblica alcune rielaborazioni aggregate dei dati delle dichiarazioni dei redditi. Tuttavia le variabili disponibili e il grado di dettaglio con il quale le informazioni sono diffuse non sono utilizzabili per determinare la pressione fiscale sulle banche.

*L'evoluzione della pressione fiscale gravante sulle banche nel confronto internazionale.* – Anche il confronto fra paesi in merito alla pressione fiscale sulle banche può essere effettuato utilizzando indicatori di tipo *backward looking*. Per le stesse motivazioni evidenziate al punto precedente, si può fare riferimento a dati microeconomici rivenienti dai bilanci di esercizio, con un indicatore rappresentato dall'incidenza delle imposte sui redditi sull'utile lordo rettificato per tenere conto dell'impatto dei dividendi.

Rispetto all'analisi condotta per l'Italia, il confronto internazionale rende molto più complessa la correzione per le discontinuità determinate da variazioni della normativa fisco-contabile di riferimento, in quanto richiede una conoscenza approfondita e un monitoraggio continuo di ciò che è accaduto/accade negli ordinamenti dei vari paesi. Per tale motivo, il confronto internazionale va interpretato con particolare cautela indagando se alcune dinamiche siano guidate da discontinuità di tipo normativo-contabile.

*L'attrattività dell'Italia per nuovi investimenti.* – Un'analisi di questo tipo considera una decisione discreta in merito alla prospettiva di effettuare un nuovo investimento. In quanto tale fa riferimento agli indicatori di tipo *forward looking* e, in particolare, alle aliquote medie effettive.

Sia gli indicatori derivabili dall'approccio *theory based*, sia quelli del *model firm approach* sono in linea di principio applicabili alle banche, ma per risultare significativi richiedono entrambi la disponibilità di un ampio set di informazioni sulle principali norme tributarie in vigore nei paesi rilevanti.

Per quanto riguarda l'approccio *theory based*, inoltre, al fine di rendere gli indicatori più rappresentativi della reale incidenza della tassazione, appare necessario, oltre che tenere conto esplicitamente delle peculiarità dell'attività bancaria, estendere il modello a investimenti più complessi rispetto a quelli sui quali sono state sinora condotte le analisi empiriche.

In questo lavoro vengono sviluppate analisi sui primi due dei tre aspetti richiamati (cfr. Sezione 4 e Sezione 5, rispettivamente).

Tavola 1

Indicatore (o classe di indicatori)	Caratteristiche dell'indicatore	Principale riferimento in letteratura	Indicazioni fornite	Imposte considerate (di norma)	Caratteristiche delle imposte colte dall'indicatore	Applicabilità alle banche
macro backward looking	basato su dati elementari di gettito e contabilità nazionale	OCSE, Commissione europea (vari anni) e, in materia di banche, Monacelli (2004)	prelievo fiscale sulla "ricchezza prodotta" (aliquota media)	imposte sul reddito delle società	tutte le caratteristiche (in quanto riflesse nei dati di gettito)	in teoria l'indicatore può essere calcolato per le banche, ma sono necessarie ipotesi per stimare gli aggregati rilevanti riferiti al sottosectore bancario
	basato su stime della distribuzione del gettito per fattore (capitale, lavoro, consumo)	Mendoza et al. (1994)	prelievo fiscale su ciascun fattore (aliquota media)	tutte le imposte	tutte le caratteristiche (in quanto riflesse nei dati di gettito)	
micro backward looking	basato sulle dichiarazioni dei redditi	Nobili (2008) in materia di banche	prelievo fiscale sull'utile lordo di un campione di banche italiane (aliquota media)	imposte sul reddito delle società	tutte le caratteristiche	in teoria l'indicatore può essere calcolato per le banche, ma non sono disponibili i dati elementari
	basato su dati di bilancio	OCSE, Commissione europea (vari anni) e, in materia di banche, Magliocco et al. (2004)	prelievo fiscale sull'utile lordo delle banche (aliquota media)	imposte sul reddito delle società	tutte le caratteristiche	l'indicatore può essere calcolato per le banche
forward looking (theory based)	basato sulla teoria microeconomica dell'impresa; considera anche il finanziamento attraverso il debito e le imposte personali; nella sua versione-base, riflette solo investimenti domestici finanziati da residenti	King e Fullerton (1984)	effetti sul costo d'uso del capitale delle aliquote legali di tassazione (societaria e personale) e delle principali regole di definizione della base imponibile (aliquota marginale)	imposte dirette sul capitale e imposte personali. Possibile estensione ad altre imposte.	in pratica solo alcune caratteristiche e solo per investimenti futuri	affinché l'indicatore sia applicabile alle banche è necessario elaborare un modello teorico e raccogliere le informazioni rilevanti sui sistemi tributari considerati
	come King e Fullerton, con estensione agli investimenti da parte di multinazionali e agli investimenti che generano rendite	Devereux e Griffith (1999)	aliquota effettiva marginale (EMTR - indicazioni sul quantum ottimale del capitale da investire) e aliquota effettiva media (EATR - scelta tra investimenti alternativi) e delle principali regole di definizione della base imponibile	imposte dirette sul capitale e imposte personali. Possibile estensione ad altre imposte.		
	come King e Fullerton, con estensione ad altre imposte rispetto a quelle tipicamente considerate	McKenzie, Mintz e Scharf (1997)	aliquote effettive di imposta sugli input produttivi, sui costi marginali e sul prodotto (aliquota marginale)	tutte le imposte		
forward looking (model firm)	Con riferimento a una <i>model firm</i> , viene stimata l'evoluzione delle principali variabili aziendali - ante e post tassazione - su un orizzonte temporale di 10 anni.	Spengel e Jacobs (1999)	prelievo fiscale sul tasso di rendimento dell'impresa nell'orizzonte temporale considerato (aliquota media)	tutte le imposte	il modello è costruito per moduli nei quali possono essere incluse tutte le principali previsioni della normativa tributaria.	il modello è stato sviluppato con riferimento a una <i>model firm</i> industriale, ma potrebbe essere basato anche sulle caratteristiche tipiche di un intermediario finanziario. Per applicarlo si dovrebbe disporre di un ampio set di dati sulle normative fiscali dei paesi considerati e, sulla base di questo, sviluppare il software

### 3. Le peculiarità dell'Italia nella tassazione delle banche

Il trattamento fiscale delle banche italiane rispetto a quelle di altri paesi è contraddistinto da alcune peculiarità che, come ricordato anche in interventi del Governatore della Banca d'Italia<sup>18</sup>, determinano svantaggi competitivi rispetto agli intermediari di altri paesi. In particolare, si tratta dell'ineducibilità di una parte degli interessi passivi, del trattamento di dividendi, ammortamenti e spese amministrative e di quello delle svalutazioni e delle perdite su crediti. Per quanto riguarda i primi due ambiti, norme specifiche – penalizzanti – sono previste per il solo settore finanziario e non riguardano le altre imprese.

**L'ineducibilità di una parte degli interessi passivi.** – In Italia dal 2008 è prevista l'ineducibilità di una parte (attualmente il 4 per cento) degli interessi passivi a carico delle banche ai fini sia dell'Ires sia dell'IRAP. Questo limite vale anche per le transazioni sul mercato interbancario<sup>19</sup>. Nelle valutazioni ufficiali il costo complessivo dell'ineducibilità degli interessi passivi era indicato pari a circa 1,1 miliardi per il 2009 e 1,2 miliardi per il 2010. Queste stime, se riviste alla luce dell'andamento dei tassi d'interesse nel 2009, risulterebbero più contenute<sup>20</sup>.

**Il trattamento di dividendi, ammortamenti e spese amministrative.** – Dal 2008 è previsto un trattamento peculiare per le spese amministrative, gli ammortamenti e i dividendi ai fini dell'IRAP: il 10 per cento delle spese amministrative e degli ammortamenti non è deducibile; i dividendi sono esenti solo per il 50 per cento dell'ammontare percepito. Fino al 2007, invece, gli ammortamenti e le spese amministrative erano deducibili senza alcun limite, secondo le regole dettate ai fini dell'Ires, e i dividendi erano del tutto esenti da tassazione.

Se si ipotizza che le spese amministrative, gli ammortamenti e i dividendi del 2010 siano pari a quelli del 2009, per l'anno in corso il trattamento fiscale di queste poste comporta minori utili netti per il sistema bancario pari a circa 300 milioni, dei quali quasi due terzi dovuti alla tassazione dei dividendi, un terzo alla parziale ineducibilità delle spese amministrative e una parte marginale a quella degli ammortamenti (cfr. allegato 1).

**Il trattamento delle svalutazioni e delle perdite su crediti.** – Le norme fiscali in materia di svalutazioni e perdite su crediti comportano un costo per il sistema bancario pari, nel solo anno 2010, a circa 750 milioni, 700 dei quali riconducibili all'ineducibilità di queste poste ai fini dell'IRAP (cfr. allegato 1).

Le svalutazioni e le perdite su crediti hanno un trattamento fiscale diverso ai fini dell'Ires e a quello dell'IRAP.

Per quanto riguarda l'Ires le svalutazioni su crediti sono deducibili solo fino allo 0,3 per cento degli impieghi; le svalutazioni eccedenti questo limite sono rateizzate in diciotto anni. Con l'eccezione di quanto stabilito nell'estate del 2009<sup>21</sup> (cfr. allegato 2 per una sintesi delle principali novità

<sup>18</sup> Indagine conoscitiva sulle tematiche relative al sistema bancario e finanziario, Audizione del Governatore della Banca d'Italia, Camera dei deputati, 17 marzo 2009; Giornata Mondiale del Risparmio del 2009, Intervento del Governatore della Banca d'Italia, ACRI, 29 ottobre 2009; 16° congresso AIAF-ASSIOM-ATIC-FOREX, Intervento del Governatore della Banca d'Italia, Napoli, 13 febbraio 2010; Associazione Bancaria Italiana, Assemblea Ordinaria, Intervento del Governatore della Banca d'Italia, Roma, 15 luglio 2010.

<sup>19</sup> Un'attenuazione dell'ineducibilità è prevista per i gruppi che optano per il consolidato fiscale: gli interessi infragruppo sono completamente deducibili per un ammontare non superiore agli interessi passivi complessivamente maturati verso società non appartenenti al gruppo.

<sup>20</sup> Ipotizzando che gli interessi passivi nel 2010 siano pari a quelli indicati in bilancio nel 2009, il costo della parziale ineducibilità degli interessi passivi sarebbe pari a 670 milioni di euro.

<sup>21</sup> Con la manovra dell'estate 2009 il Governo è intervenuto nuovamente sui limiti alla deducibilità delle svalutazioni dei crediti delle banche, rendendoli meno stringenti, ma solo per i nuovi crediti erogati a partire dal 1° luglio 2009 e limitatamente alla quota che eccede quanto erogato nel biennio precedente. Per questa quota di crediti la svalutazione deducibile nell'anno è pari allo 0,5 per cento (invece dello 0,3), mentre la quota di svalutazioni eccedente può essere dedotta nei nove anni successivi (a fronte dei diciotto anni previsti per gli altri crediti). Le

normative del 2009), negli ultimi anni il trattamento delle svalutazioni è stato oggetto di diversi interventi che hanno ridotto le possibilità di deduzione (tavola 2)<sup>22</sup>.

**Tavola 2**

**Trattamento fiscale delle svalutazioni su crediti ai fini dell'Ires**

	1996-99	2000-04	2005-07	2008-10
<b>Svalutazioni deducibili nell'anno (in percentuale degli impieghi)</b>	0,5	0,6	0,4	0,3
<b>Numero anni per il riporto dell'eccedenza</b>	7	9	9	18

La disciplina determina una forma di tassazione implicita delle sofferenze, a carattere prociclico: se le sofferenze aumentano, gli oneri a carico del sistema si aggravano in quanto gli intermediari finiscono per finanziare lo Stato (per la deduzione procrastinata di alcuni oneri) attraverso un anticipo di imposte, la cui evidenza contabile si trova nelle attività per imposte anticipate. Sulla base delle segnalazioni di vigilanza si può valutare che alla fine del 2009 le attività per imposte anticipate dovute all'ineducibilità delle svalutazione dei crediti erano pari a 7,2 miliardi (cfr. allegato 1).

Per quanto riguarda le perdite su crediti, esse sono deducibili ai fini dell'Ires se risultano da "elementi certi e precisi". Esiste una presunzione *ex lege* di realizzo della perdita fiscale (e quindi di deducibilità) solo nel caso di assoggettamento del debitore a procedure concorsuali; la disciplina fiscale non è stata ancora adeguata alla riforma fallimentare nel frattempo intervenuta, facendo tuttora rinvio alle procedure ante riforma<sup>23</sup>. La mancanza di chiarezza nella definizione fiscale dei requisiti di certezza e precisione può determinare, in sede di accertamento, la contestazione della deduzione delle perdite da parte dell'Amministrazione finanziaria, aumentando il rischio di contenzioso in misura particolarmente significativa nelle fasi del ciclo in cui le perdite su crediti si attestano su livelli elevati.

Ai fini dell'IRAP le svalutazioni e le perdite su crediti sono, in generale, del tutto ineducibili; fino al 2004 esse si deducevano secondo le stesse regole previste ai fini dell'Ires. Dal 2008 le sole perdite realizzate in caso di cessione dei crediti sono deducibili; al momento del realizzo possono essere dedotte anche le svalutazioni dei crediti ceduti, per la quota delle svalutazioni effettuate a partire dal 2008.

Oltre ai costi legati alla mancata deducibilità dall'imponibile Ires e IRAP, l'attuale disciplina comporta anche oneri non indifferenti in termini di *compliance*, connessi in particolare con la gestione del cumulo dei riporti agli anni successivi delle svalutazioni non deducibili.

---

valutazioni ufficiali indicano che la nuova disposizione dovrebbe avere effetti modesti sulle imposte dovute dal settore bancario.

<sup>22</sup> In passato, in caso di svalutazioni iscritte in bilancio per un valore inferiore a quello deducibile, l'eccedenza poteva comunque essere dedotta, fino al limite complessivo del 5 per cento del totale degli impieghi: si trattava, in sostanza, della possibilità di accantonare utili in esenzione d'imposta. Dal 2008 tale facoltà è venuta meno, a causa dell'impossibilità, prevista dalla legge finanziaria per il 2008, di dedurre costi di natura esclusivamente fiscale direttamente in dichiarazione dei redditi, senza che siano iscritti in bilancio.

<sup>23</sup> Nel caso delle operazioni di cartolarizzazione, la disciplina fiscale delle eventuali perdite emergenti sui crediti ceduti va valutata insieme al trattamento contabile degli stessi crediti. Tali perdite, infatti, sono deducibili se, secondo quanto previsto dai principi contabili internazionali, i crediti ceduti soddisfano le regole di *derecognition*, ovvero sono effettivamente cancellabili dal bilancio del cedente, in quanto quest'ultimo ha sostanzialmente trasferito tutti i rischi e i benefici connessi con la proprietà dei crediti oggetto di *securitisation*.

Limiti alla deducibilità dall'imponibile delle svalutazioni su crediti non sono riscontrabili negli altri grandi paesi europei (Francia, Germania, Regno Unito). In questi sistemi tributari, la deducibilità delle perdite è prevista solo se queste rispondono a criteri di definitività e/o certezza, ma tali criteri non sono definiti dalla legge: l'irrecuperabilità del credito viene stabilita volta per volta, sulla base di elementi di fatto e di interpretazioni dell'Amministrazione finanziaria.

L'esistenza di svantaggi competitivi connessi con la fiscalità dei crediti emerge da un'analisi condotta sui bilanci consolidati delle banche di Italia, Francia, Germania, Spagna, Svizzera e Regno Unito, che mette in evidenza come il nostro Paese sia caratterizzato da un'alta incidenza delle attività per imposte anticipate sull'attivo<sup>24</sup> (figure 1 e 2). Va rilevato che tali attività non sono dovute solo al trattamento fiscale dei crediti, ma includono, ad esempio, anche quelle connesse con le perdite "fiscali" (compensabili con gli imponibili degli esercizi successivi) o con il riallineamento dei valori civilistici e fiscali. Nell'ambito delle attività per imposte anticipate solo quelle connesse con il rinvio della deducibilità delle svalutazioni su crediti rivestono un carattere strutturale, non temporaneo. In effetti, a differenza delle altre tipologie (ad esempio, quelle connesse con le perdite) che sono destinate a riassorbirsi in un lasso temporale più o meno lungo riducendo così il loro peso sull'attivo, le attività legate al trattamento fiscale dei crediti si riducono solo in periodi particolarmente favorevoli, contrassegnati da uno scarso ricorso alle svalutazioni.

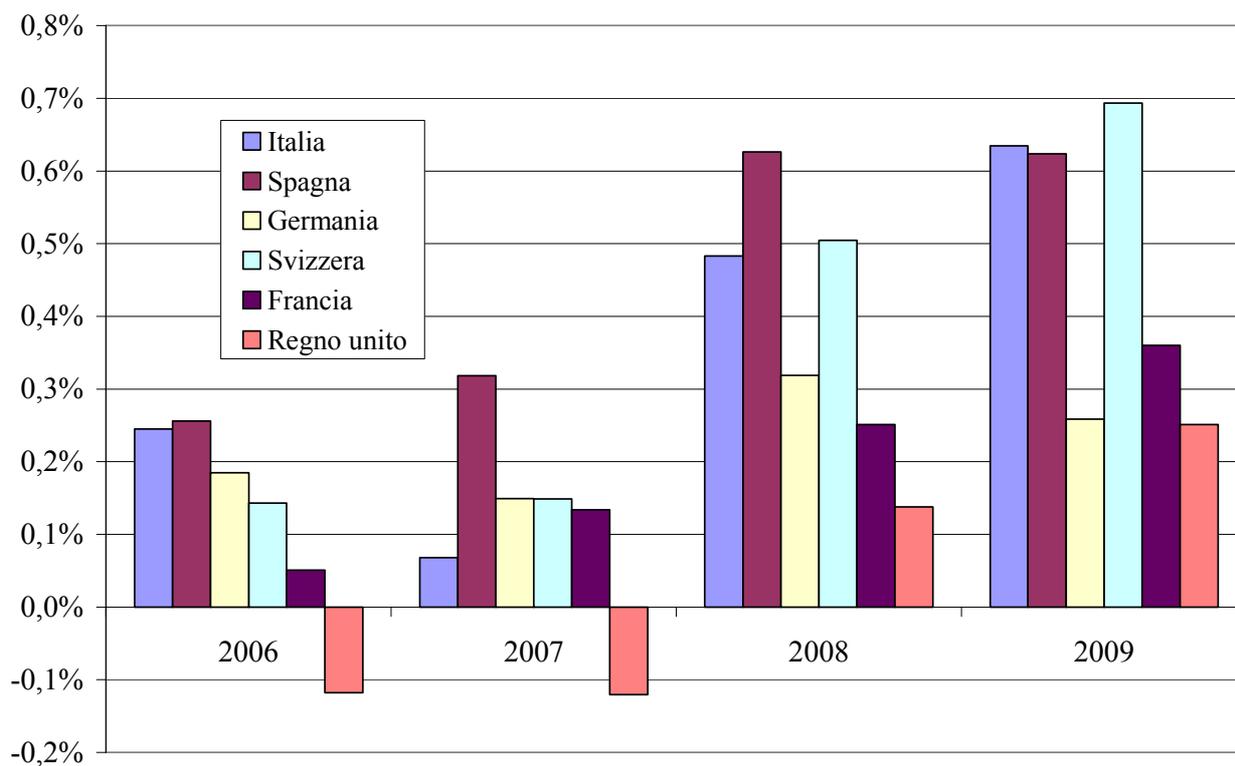
In situazioni ordinarie, non affette da particolari fenomeni congiunturali, l'Italia e la Spagna presentano il maggiore ammontare di attività per imposte anticipate: nel 2006 l'incidenza delle attività per imposte anticipate nette delle banche italiane e delle banche spagnole era superiore allo 0,2 per cento dell'attivo, a fronte di valori inferiori allo 0,2 per cento per le banche tedesche e svizzere e allo 0,1 per cento per quelle francesi (figura 1); le banche del Regno Unito risultavano addirittura debtrici, invece che creditrici, nei confronti dell'erario. Se si considerano le attività lorde per imposte anticipate, il divario è ancor più evidente (figura 2): mentre Italia, Germania e Spagna si attestano su valori superiori allo 0,6 per cento, per le banche francesi l'incidenza delle attività lorde per imposte anticipate non supera lo 0,15 per cento e per quelle del Regno Unito rimane al di sotto dello 0,1 per cento.

La maggiore incidenza delle attività per imposte anticipate per le banche italiane e spagnole è riconducibile in buona parte all'interazione tra trattamento contabile e fiscale delle svalutazioni dei crediti: in Italia, la formazione delle imposte anticipate è dovuta, come ricordato, al rinvio della deducibilità delle svalutazioni; in Spagna, tale effetto è riconducibile al sistema di *dynamic provisioning* che comporta l'iscrizione, oltre alle svalutazioni, di accantonamenti generici a fronte del rischio di credito che non sono deducibili al momento dell'iscrizione in bilancio, ma solo al momento del loro utilizzo a copertura di svalutazioni o di perdite su crediti.

La significativa riduzione dell'incidenza delle attività nette dell'Italia nel 2007 è dovuta a due cause: (a) le operazioni straordinarie poste in essere da uno dei maggiori gruppi bancari, che hanno comportato l'emersione di un elevato ammontare di passività per imposte differite, maggiori delle attività per imposte anticipate iscritte in bilancio; (b) la riduzione dell'aliquota nominale dell'Ires dal 33 al 27,5 per cento, entrata in vigore nel 2008, che ha implicato la riduzione, già a fine 2007, del valore iscritto in bilancio delle attività per imposte anticipate di circa il 17 per cento.

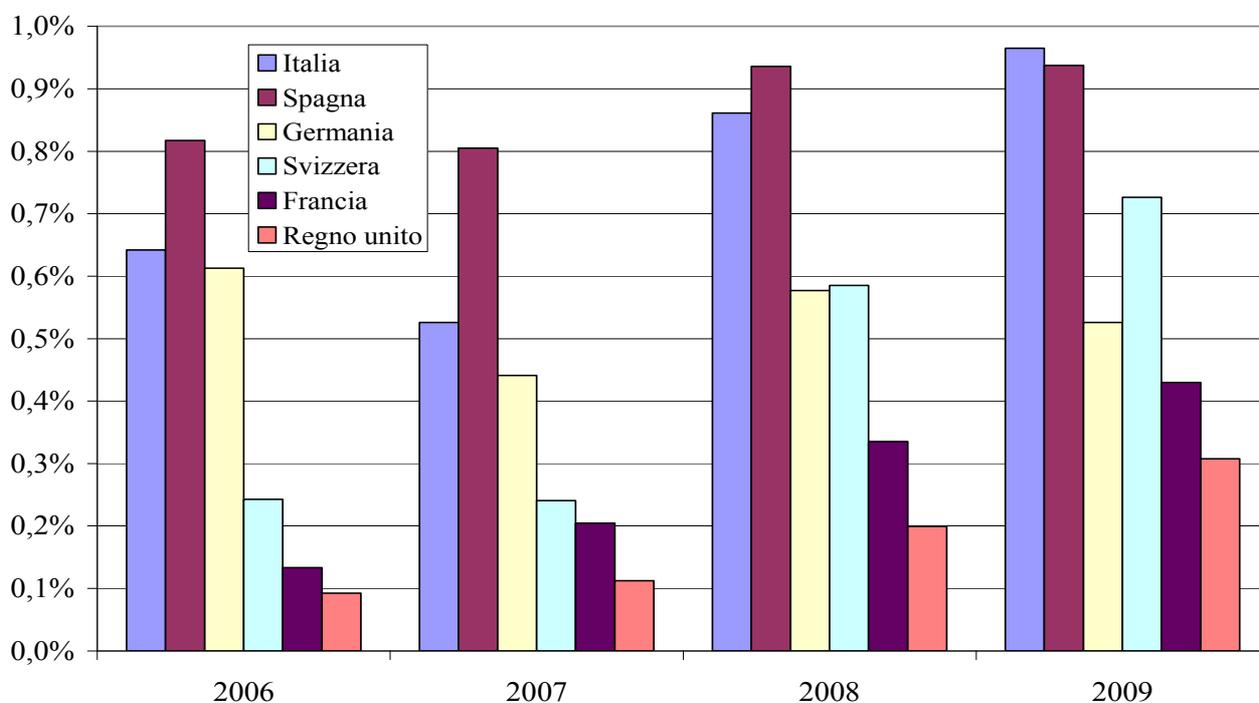
---

<sup>24</sup> L'indagine riguarda solo i bilanci consolidati; non sono considerate le banche non facenti parte di gruppi e che non redigono bilanci consolidati. La fonte dei dati è Bankscope. Ai fini dell'analisi sono stati considerati solo i gruppi per i quali risultavano attività per imposte anticipate iscritte nell'attivo e/o passività per imposte differite iscritte nel passivo.

**Figura 1****Incidenza delle attività per imposte anticipate nette sull'attivo di bilancio<sup>(1)</sup>**

<sup>(1)</sup> Attività per imposte anticipate al netto delle passività per imposte differite.

Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci consolidati.

**Figura 2****Incidenza delle attività per imposte anticipate sull'attivo di bilancio<sup>(1)</sup>**

<sup>(1)</sup> Attività per imposte anticipate al lordo delle passività per imposte differite.

Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci consolidati.

Nel 2008 e nel 2009 nei paesi considerati si è registrato un aumento dell'incidenza delle attività (lorde e nette) sull'attivo, dovuto agli effetti della crisi finanziaria, che hanno comportato l'iscrizione nei bilanci di attività per imposte anticipate a fronte delle perdite di esercizio compensabili con gli utili degli esercizi futuri. Per le banche italiane, a differenza degli altri paesi, l'incremento registrato nel 2008 e nel 2009 è riconducibile essenzialmente alle ingenti svalutazioni su crediti non deducibili e alla decisione delle banche di utilizzare l'agevolazione per l'allineamento di valori civilistici e fiscali dell'avviamento introdotta nel novembre del 2008.

L'iscrizione di significativi importi per imposte anticipate rileva anche alla luce della nuova regolamentazione di vigilanza. Secondo le recenti decisioni del Comitato di Basilea le attività per imposte anticipate dovranno essere parzialmente dedotte dal patrimonio di migliore qualità<sup>25</sup>. Il peso delle imposte differite sull'attivo delle banche italiane rispetto a quello delle banche estere potrebbe comportare, in assenza di modifiche, un aumento del costo della raccolta. È pertanto interessante valutare l'entità delle attività per imposte anticipate nette anche in rapporto al patrimonio di vigilanza e al patrimonio di base (*tier 1*).

Per l'Italia – dalle segnalazioni di vigilanza su base consolidata – si ricava che alla fine del 2009 le attività per imposte anticipate *nette* dell'intero sistema bancario erano: (a) lo 0,7 per cento del totale dell'attivo; (b) il 9,3 per cento del patrimonio di vigilanza; (c) il 12,6 per cento del patrimonio di base. Per i primi cinque gruppi questi valori erano rispettivamente pari allo 0,8, al 12,7 e al 18,1 per cento. Se si considerano le attività per imposte anticipate *lorde*, queste ultime erano: (a) l'1 per cento del totale dell'attivo; (b) il 14,5 per cento del patrimonio di vigilanza; (c) il 19,6 per cento del patrimonio di base. Per i primi cinque gruppi questi valori raggiungevano rispettivamente l'1,3, il 20,1 e il 28,7 per cento.

Per gli altri paesi i dati disponibili sono tali da non consentire un affidabile confronto internazionale.

#### **4. L'evoluzione nel tempo della pressione fiscale gravante sulle banche in Italia**

Al fine di stimare la pressione gravante sul sistema bancario italiano questa Sezione segue un approccio *backward looking* e utilizza le segnalazioni individuali di vigilanza che vengono inviate periodicamente dagli intermediari alla Banca d'Italia<sup>26</sup>. Le segnalazioni riportano valori tratti dai bilanci delle banche, in alcuni casi con un maggior livello di dettaglio. Viene inoltre ricostruito ed esaminato l'andamento delle attività per imposte anticipate, sia al lordo sia al netto delle passività per imposte differite. Le analisi condotte in questa Sezione riguardano sia le banche commerciali (società per azioni e popolari), sia le banche di credito cooperativo; sono state escluse, invece, le banche estere, per le peculiarità contabili e fiscali che le contraddistinguono. Per i motivi di seguito specificati viene preso in esame il periodo 2000-09.

**La metodologia.** – Gli indici di tipo *backward looking* sono tipicamente costruiti rapportando le imposte all'utile lordo. Alla luce dei problemi metodologici evidenziati nella Sezione 2 e approfonditi nell'allegato 3, vengono presi in esame più indicatori. In particolare, con riferimento al numeratore (le imposte) vengono calcolati sia indici che considerano le imposte di competenza sia indici basati su quelle di cassa. In entrambi i casi vengono considerate sia le imposte dirette, sia quelle indirette. I due indici sono stati calcolati a partire dal 2000 poiché le imposte di competenza sono disponibili solo a partire dal 1999, esercizio in cui fu introdotto l'obbligo di contabilizzare le imposte anticipate e differite, mentre per il 1999 non sono disponibili le informazioni necessarie per ricostruire le imposte di cassa.

<sup>25</sup> BIS, *Strengthening the resilience of the banking sector*, dicembre 2009; BIS, *Group of Governors and Heads of Supervision announces higher global minimum standards*, settembre 2010.

<sup>26</sup> Questo lavoro utilizza i valori presenti nelle segnalazioni di vigilanza al 4 agosto 2010.

Per quanto riguarda il denominatore (utile lordo), vengono calcolati due tipi di indicatori: il primo (indice "standard") è pari alla somma del risultato d'esercizio e delle imposte iscritte in bilancio; nel secondo (indice "netto dividendi") dall'utile lordo sono dedotti i dividendi percepiti da altre banche e/o da società del gruppo. Con il secondo indice, in particolare, si stima quanto pesa la variabile fiscale sul reddito effettivamente prodotto dal sistema bancario nel suo insieme, ottenuto sottraendo dagli utili al lordo delle imposte i trasferimenti di utili avvenuti all'interno del sistema attraverso la distribuzione dei dividendi, così da evitare un effetto di duplicazione contabile del reddito prodotto.

Va poi considerato che il periodo in esame è stato contrassegnato da alcune modifiche della disciplina contabile che comportano delle discontinuità nelle serie degli indici di pressione fiscale. In particolare, nel 2004 si è avuta l'eliminazione delle interferenze fiscali dai bilanci (cosiddetto disinquinamento di bilancio) e nel 2005-06 il passaggio ai principi contabili internazionali. L'eliminazione delle discontinuità nei dati disponibili non è stata possibile a causa della mancanza delle informazioni necessarie<sup>27</sup>.

A causa dell'impossibilità di rendere omogenee le serie storiche degli indici, vi sono delle discontinuità che non rendono possibile la piena comparabilità dei dati lungo il periodo 2000-09. Le serie vanno quindi suddivise in quattro sottoperiodi: 2000-03; 2004; 2005; 2006-09 (messi in evidenza nelle tavole e nei grafici che seguono da linee verticali).

Nell'aggregazione dei dati delle segnalazioni individuali non si è distinto tra banche in utile e banche in perdita (o, più correttamente, tra banche con denominatore dell'indice positivo o negativo), in quanto si è voluto stimare l'onere fiscale sul reddito netto prodotto dal sistema. Per analogia, si è tenuto conto anche dei soggetti con numeratore negativo (che cioè evidenziano una situazione creditoria verso l'erario nell'esercizio), per determinare il prelievo complessivo netto a livello di sistema.

**L'evoluzione della pressione fiscale.** – L'evoluzione della pressione fiscale sulle banche italiane è riportata nella tavola e nelle figure seguenti (per i risultati completi dell'analisi, cfr. tavole dell'allegato 4).

**Tavola 3a**

**Incidenza delle imposte di competenza**

(valori percentuali)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Indice "standard"	37,30	39,58	45,23	37,78	28,47	30,51	25,82	29,20	11,12	30,19
di cui: imposte indirette	2,70	3,07	3,10	2,49	1,97	1,88	1,51	0,96	3,67	3,84
Indice "netto dividendi"	49,37	61,65	64,66	49,65	36,97	38,82	28,82	31,75	14,91	37,98
di cui: imposte indirette	3,57	4,78	4,43	3,27	2,56	2,39	1,69	1,04	4,91	4,82

<sup>27</sup> Più specificamente, sarebbe stato necessario: a) "disinquinare" i bilanci 2000-03, tenendo conto degli effetti connessi con l'iscrizione di costi dovuta esclusivamente a motivi fiscali (ad esempio, gli ammortamenti anticipati), oppure "inquinare" i bilanci 2004-09, deducendo dagli utili i costi "fiscali" riportati in dichiarazione e fino al 2003 iscritti a conto economico; b) tenere conto, a partire dal passaggio ai principi contabili internazionali, dell'ammontare delle poste di bilancio il cui valore era dapprima registrato a conto economico e che con gli IAS viene registrato direttamente a patrimonio (ad esempio, variazioni di valore dei titoli quotati detenuti nel portafoglio di attività disponibili per la vendita).

Tavola 3b

**Incidenza delle imposte di cassa**  
(valori percentuali)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Indice "standard"	33,98	38,36	52,58	49,26	30,23	33,45	25,42	26,44	95,49	60,56
di cui: imposte indirette	2,70	3,07	3,10	2,49	1,97	1,88	1,51	0,96	3,67	3,84
Indice "netto dividendi"	44,98	59,74	75,18	64,73	39,25	42,56	28,36	28,74	127,98	76,18
di cui: imposte indirette	3,57	4,78	4,43	3,27	2,56	2,39	1,69	1,04	4,91	4,82

Tavola 3c

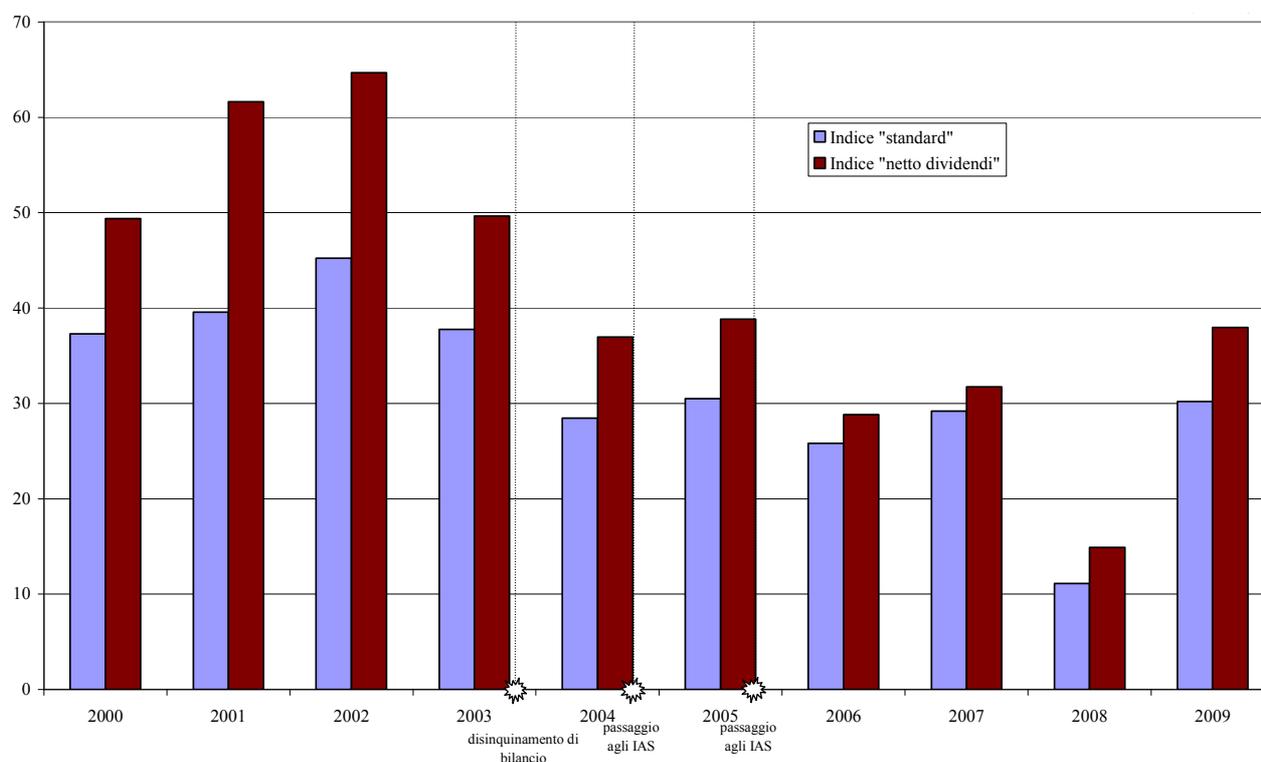
**Differenza fra l'incidenza delle imposte di competenza e quella delle imposte di cassa**  
(valori percentuali)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Indice "standard"	3,32	1,22	-7,36	-11,48	-1,76	-2,94	0,41	2,76	-84,37	-30,37
Indice "netto dividendi"	4,40	1,91	-10,52	-15,08	-2,28	-3,74	0,45	3,00	-113,07	-38,20

Fonte: Elaborazioni su segnalazioni di vigilanza.

Figura 3a

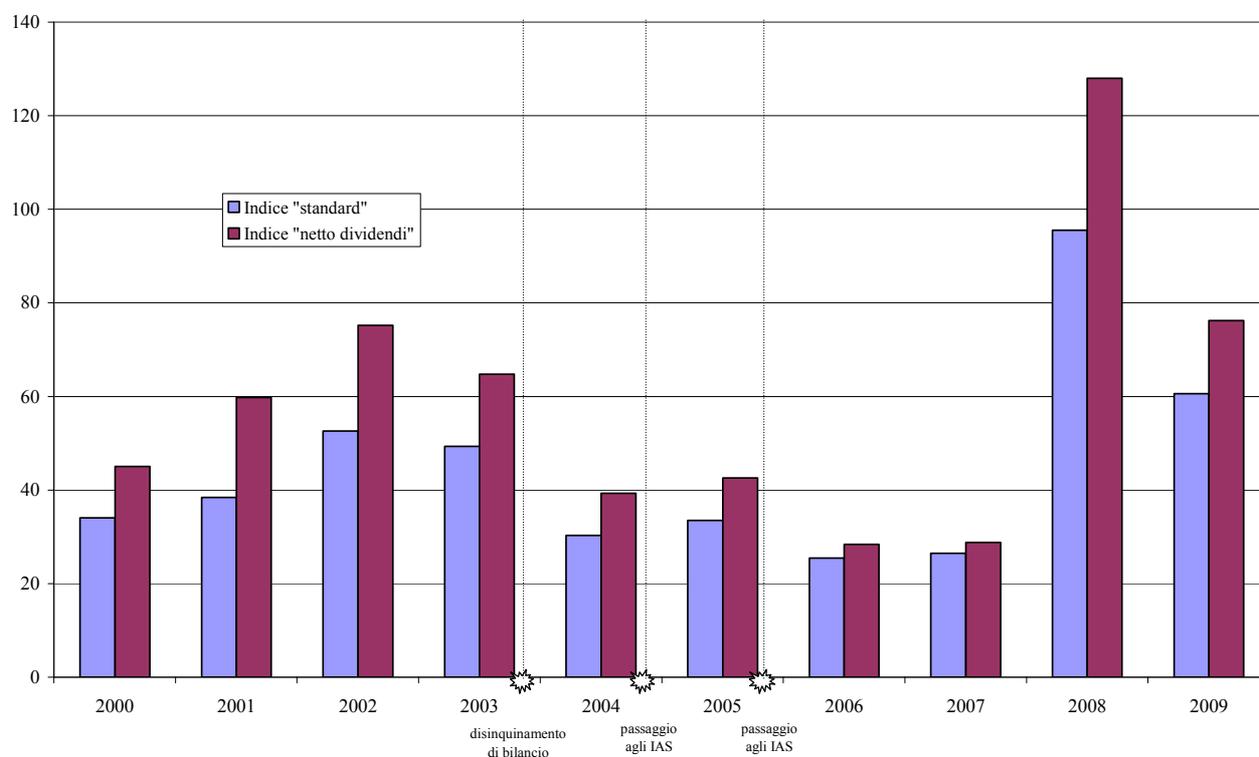
**Incidenza delle imposte di competenza**  
(valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su segnalazioni di vigilanza.

**Figura 3b**

**Incidenza delle imposte di cassa**  
(valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su segnalazioni di vigilanza.

I risultati riflettono le numerose modifiche che hanno interessato la fiscalità delle banche italiane nel periodo esaminato, in primo luogo la diminuzione nel tempo delle aliquote legali (tavola 4), che hanno avuto effetto sia sulle imposte di competenza sia su quelle di cassa<sup>28</sup>.

<sup>28</sup> Le variazioni delle aliquote legali hanno anche un effetto di secondo livello sulle imposte di competenza nell'esercizio precedente a quello di applicazione delle nuove aliquote; in questo esercizio, infatti, la modifica delle aliquote comporta il ricalcolo delle attività e passività per imposte anticipate e differite, le cui variazioni si riflettono, sempre nello stesso esercizio, sulle imposte di competenza (cfr. nota seguente).

**Aliquote legali<sup>(1)</sup>**  
(valori percentuali)

Esercizio	IRAP	IRPEG/Ires	Totale
2000	5,40	37,0	42,40
2001	5,00	36,0	41,00
2002	4,75	36,0	40,75
2003	4,25	34,0	38,25
2004	4,25	33,0	37,25
2005	4,25	33,0	37,25
2006	4,25	33,0	37,25
2007	4,25	33,0	37,25
2008	3,90	27,5	31,29
2009	3,90	27,5	31,29

(1) I valori indicati non considerano le maggiorazioni regionali all'IRAP, introdotte a partire dal 2002, che hanno aumentato il prelievo sulle banche fino a un punto percentuale; dal 2008 si tiene conto della deducibilità di un decimo dell'IRAP dall'Ires.

Per quanto riguarda la base imponibile, oltre agli interventi normativi già commentati nella Sezione precedente, nel periodo considerato sono state apportate le seguenti modifiche.

Per l'imposta sul reddito le novità più importanti sono state introdotte nel 2004 e nel 2008. Nel 2004 si è assistito al passaggio dall'Irpeg all'Ires che ha comportato, tra l'altro: la scomparsa del credito d'imposta sui dividendi (sostituito dalla parziale esenzione degli stessi); l'introduzione della *participation exemption* sulle plusvalenze e minusvalenze da partecipazioni rilevanti (con l'indeducibilità piena delle minusvalenze e la parziale esenzione delle plusvalenze); la possibilità di consolidare gli imponibili delle società del gruppo (con una riduzione delle imposte dovute per cassa e un annullamento, fino al 2007, del prelievo sui dividendi infragruppo). Nel 2008 le nuove regole per i soggetti che hanno adottato gli IAS hanno stabilito anche un incremento della tassazione dei dividendi da partecipazioni detenute nel portafoglio di attività detenute per la negoziazione, passati da una esenzione quasi totale (95 per cento) a un completo assoggettamento all'imposta. Nell'intero periodo, per le banche si è assistito a un progressivo peggioramento delle regole di deducibilità delle svalutazioni dei crediti, con un incremento delle imposte dovute per cassa e delle attività per imposte anticipate (cfr. Sezione precedente).

Anche la base imponibile ai fini dell'IRAP delle banche ha conosciuto diversi cambiamenti: dal 1999 al 2004 le perdite e le svalutazioni su crediti avevano seguito le stesse regole di deducibilità dell'imposta societaria, mentre dal 2005 tali oneri sono del tutto indeducibili, con un notevole aggravio per i conti economici (cfr. Sezione precedente). Nel 2007 ai vantaggi derivanti dalla parziale applicazione delle deduzioni per il costo del lavoro (cosiddetto cuneo fiscale sul lavoro) si sono contrapposti i maggiori oneri dovuti all'introduzione di una parziale indeducibilità degli interessi passivi, confermata nella sostanza (anche se modificata nelle modalità applicative) nel 2008 e nel 2009.

L'andamento della pressione fiscale riflette non solo gli interventi relativi alla struttura dei tributi considerati, ma anche le agevolazioni di cui hanno goduto le banche, applicando normative che riguardavano tutte le imprese o solo il sistema bancario.

Tra le prime rilevano: la "legge Visco" sulla detassazione degli investimenti, applicata nel 1999 e nel 2000; la DIT, che dal 2000 al 2003 ha ridotto l'Irpeg dovuta dalle banche; la legge n. 358 del 1997, abrogata nel 2004, che permetteva di assoggettare ad aliquota ridotta i plusvalori derivanti da operazioni straordinarie.

Tra le seconde va ricordata la “legge Ciampi” (legge n. 133 del 1999): da un lato, tale norma ha permesso di ridurre notevolmente il carico fiscale del sistema nel 1999 e nel 2000; dall’altro, nel 2002 le banche, su richiesta della Commissione europea, hanno dovuto pagare quanto non era stato in precedenza versato grazie ai benefici della legge Ciampi. Ciò spiega il picco di pressione fiscale registrato in quell’anno. Lo stesso è accaduto nel 2008, quando le banche hanno versato quanto non era stato pagato in precedenza grazie ad alcune delle agevolazioni introdotte con la “legge Amato” del 1990.

Infine, vanno ricordate le norme di rivalutazione dei beni e di riallineamento tra valori civilistici e fiscali. Queste norme, in genere, comportano un aumento delle imposte dovute nell’esercizio di rivalutazione/riallineamento, a causa del pagamento dell’imposta sostitutiva dovuta sul valore della rivalutazione/riallineamento, e una riduzione delle imposte dovute negli esercizi successivi, grazie alle maggiori deduzioni dalla base imponibile che conseguono dall’aumento dei valori fiscali dei beni. Appartiene a questo tipo di disposizioni la norma che nel 2008 ha permesso, tra l’altro, di riallineare il valore civilistico e quello fiscale dell’avviamento iscritto in bilancio per effetto di operazioni straordinarie. Tale opzione è stata ampiamente utilizzata, soprattutto dalle banche di maggiori dimensioni.

Riassumendo, l’incremento della pressione fiscale del 2001 può essere spiegato con il venire meno delle agevolazioni connesse con la legge Ciampi, così come l’incremento del 2002 può essere dovuto alla restituzione delle stesse agevolazioni. La riduzione del 2003 sconterebbe, oltre alla diminuzione di 2,5 punti percentuali dell’aliquota di prelievo complessiva, un rilevante ricorso ai benefici della legge del 1997 relativa alle operazioni straordinarie, in previsione della sua abrogazione a partire dall’anno successivo.

L’incremento registrato nel 2007 dall’incidenza delle imposte di competenza riflette sia le nuove regole di indeducibilità degli interessi passivi dettate per l’IRAP, sia, soprattutto, le variazioni di valore delle attività e passività per imposte differite e anticipate dovute alla ricordata riduzione (dal 2008) delle aliquote legali dell’Ires e dell’IRAP, con un effetto complessivo sul conto economico di segno negativo<sup>29</sup>. Nel 2008 si osserva una riduzione dell’incidenza delle imposte di competenza, dovuta sia alla diminuzione delle aliquote legali Ires e IRAP, sia all’iscrizione in conto economico di somme rilevanti di fiscalità anticipata connessa proprio con il riallineamento dell’avviamento<sup>30</sup>; il versamento dell’imposta sostitutiva sul riallineamento ha comportato invece un aumento dell’incidenza delle imposte di cassa che raggiunge livelli superiori al 120 per cento.

La riduzione dell’indicatore di cassa nel 2009 sconta il venire meno dell’effetto *una tantum* connesso con la contabilizzazione in bilancio dell’imposta sostitutiva sul riallineamento dei valori fiscali e contabili. Va notato, però, che questo indice si mantiene su valori comunque elevati, rispetto agli anni precedenti; ciò anche a causa degli ingenti ammontari di svalutazioni non deducibili registrati nel 2009. L’incremento registrato nel 2009 dall’indicatore di competenza

---

<sup>29</sup> I principi contabili, nazionali e internazionali, prevedono che il valore delle attività per imposte anticipate e delle passività per imposte differite iscritte in bilancio debba essere ricalcolato ogni volta che viene modificata l’aliquota legale; le differenze debbono essere iscritte in conto economico. In particolare, una riduzione delle aliquote legali comporta una riduzione del valore sia delle attività sia delle passività: la prima comporta l’iscrizione di oneri a conto economico, la seconda di ricavi. Nel caso del sistema bancario italiano, dato il maggiore valore delle attività per imposte anticipate rispetto a quello delle passività per imposte differite, la riduzione delle aliquote ha determinato l’iscrizione a conto economico di oneri per un valore superiore a quello dei ricavi, con un effetto netto negativo sull’utile dell’esercizio.

<sup>30</sup> La peculiarità contabile del riallineamento tra valore civile e fiscale dell’avviamento risiede nel trattamento contabile previsto per quest’ultimo dai principi contabili internazionali. Secondo gli IAS, infatti, a fronte dell’iscrizione dell’avviamento in bilancio non possono essere iscritte imposte differite o anticipate. Al momento del pagamento dell’imposta sostitutiva, invece, la banca acquisisce il diritto a dedurre in nove esercizi il valore fiscale dell’avviamento; in altri termini, la banca acquisisce il diritto a pagare minori imposte negli esercizi successivi e, a fronte di tale diritto, viene iscritto nell’attivo dello stato patrimoniale, nell’esercizio di riallineamento, un credito per imposte anticipate a cui si contrappone, nel conto economico, un minor onere per imposte di competenza.

potrebbe essere spiegato, oltre che dal venire meno degli effetti connessi con il riallineamento dell'avviamento effettuato nel 2008, anche dalle norme in materia di indeducibilità degli interessi, per l'Ires e l'IRAP, e dall'indeducibilità delle svalutazioni, per l'IRAP: il rilevante aumento delle svalutazioni osservato nel 2009 rispetto al 2008 ha contribuito da un lato ad aumentare il numeratore e, dall'altro, a deprimere il denominatore, riducendo, *ceteris paribus*, l'utile netto.

La disaggregazione dei risultati per tipologia societaria e per dimensione, riportata nell'allegato 4, conferma quanto suggerito dall'analisi delle normative tributarie.

In particolare, emerge la minore incidenza del prelievo, sia per competenza sia per cassa, gravante sulle banche di credito cooperativo (BCC). Queste ultime, infatti, hanno goduto fino al 2001 di una sostanziale esenzione degli utili dall'imposta societaria, che si applicava sulla quota di imponibile che si forma per l'indeducibilità – temporanea o definitiva – di alcuni oneri (ad esempio, le svalutazioni dei crediti). Tale esenzione è venuta meno nel 2002, esercizio a partire dal quale circa un quinto dell'utile di esercizio è divenuto assoggettabile all'imposta sui redditi; la quota dell'utile non esente è poi passata al 30 per cento dal 2004. Le BCC, ovviamente, sono state interessate dalle stesse modifiche normative che hanno riguardato le banche, con l'eccezione di alcuni provvedimenti agevolativi, difficilmente applicabili alle BCC (ad esempio, le agevolazioni Ciampi). Queste modifiche si sono riflesse in un incremento dell'indice di pressione fiscale tra il 2001 e il 2002; non è invece rilevabile un aumento della pressione tra il 2003 e il 2004, a causa della discontinuità nella serie registrata tra 2003 e 2004 per il "disinquinamento fiscale" del bilancio. Il maggior prelievo di competenza sperimentato dalle BCC nel 2008 rispetto alle altre banche è riconducibile alla circostanza che le BCC non hanno di fatto beneficiato dell'agevolazione per il riallineamento dell'avviamento in quanto scarsamente interessate dalle operazioni straordinarie che determinano l'iscrizione dell'avviamento in bilancio.

Con riguardo alla disaggregazione dimensionale, il risultato più interessante si coglie per l'indicatore di cassa dell'esercizio 2008. In questo caso l'indice conferma quanto già segnalato circa l'eccezionalità del prelievo, connessa con il pagamento dell'imposta sostitutiva sul riallineamento tra valore fiscale e contabile dell'avviamento: questa ha determinato un incremento delle imposte per cassa, parallelamente alla rilevazione in bilancio di attività per imposte anticipate. Tale fenomeno risulta più rilevante per le banche di maggiori dimensioni, per le quali l'indice di cassa "netto dividendi" raggiunge valori, rispettivamente, del 209 e 143 per cento, a fronte del 128 per cento ottenuto a livello di sistema.

**L'andamento delle attività e delle passività per imposte anticipate e differite.** – Nella tavola 5 e nella figura 4 sono riportate, per l'intero sistema bancario, l'incidenza sull'attivo delle attività per imposte anticipate e quella delle attività per imposte anticipate al netto passività per imposte differite.

**Tavola 5**

**Incidenza sull'attivo della fiscalità anticipata e differita**

(valori percentuali)

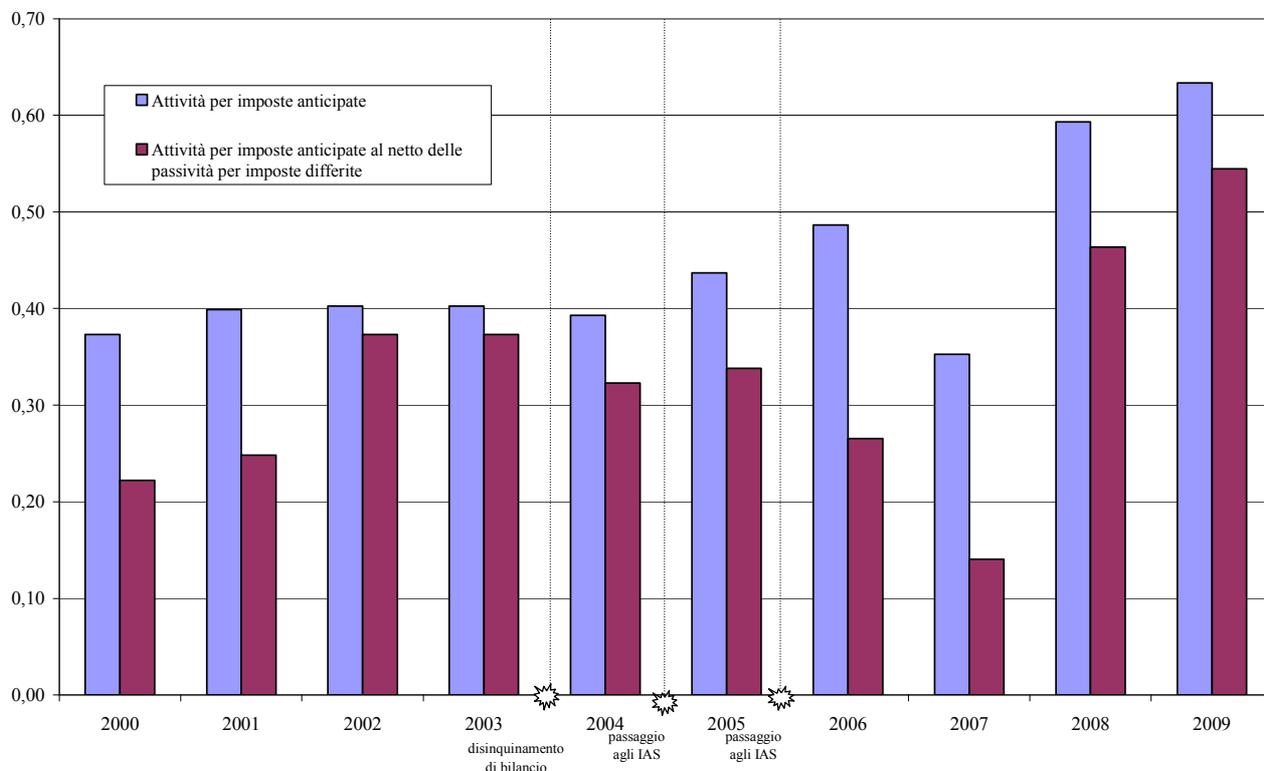
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Attività per imposte anticipate	0,37	0,40	0,40	0,40	0,39	0,44	0,49	0,35	0,59	0,63
Attività nette per imposte anticipate	0,22	0,25	0,37	0,37	0,32	0,34	0,27	0,14	0,46	0,54

Anche per questo indice vanno rilevate delle discontinuità connesse con modifiche alla disciplina contabile (segnalate dalle linee verticali nella tavola 5 e nella figura 4). In questo caso, la modifica principale è intervenuta nel 2005-06, con il passaggio ai principi contabili internazionali. Ciò ha comportato la necessità di rideterminare sia i valori dell'attivo, sia le attività e passività per imposte

anticipate e differite, calcolate anche sulle plusvalenze e minusvalenze emerse dall'applicazione del principio del *fair value* ad alcune attività.

**Figura 4**

**Incidenza sull'attivo della fiscalità anticipata e differita**  
(valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su segnalazioni di vigilanza.

I risultati ottenuti dall'esame dei bilanci mostrano come, con l'unica eccezione rilevante del 2007, l'incidenza delle attività per imposte anticipate sia sempre aumentata dal 2000 a oggi. L'andamento crescente è dovuto, come già accennato in altre Sezioni, alle peculiarità del trattamento fiscale delle banche italiane, che non permette di dedurre alcuni costi nell'esercizio di competenza, ma ne rinvia la rilevanza a esercizi futuri. Anche se si considera l'incidenza delle attività al netto delle passività si nota come il sistema bancario italiano sia sempre stato in posizione creditoria nei confronti dell'erario.

Un'attenzione particolare meritano le variazioni registrate da questi indicatori nel 2007 e nel 2008. La riduzione del 2007 è ascrivibile a due fenomeni: da un lato, la riduzione dell'aliquota legale di prelievo, che ha ridotto il valore delle attività e delle passività per imposte anticipate e differite; dall'altro, l'iscrizione di rilevanti passività per imposte differite da parte di alcuni gruppi, a seguito di alcune operazioni straordinarie. L'incremento del 2008, invece, è in massima parte riconducibile all'iscrizione di attività per imposte anticipate connesse con l'esercizio dell'opzione per l'affrancamento dell'avviamento, di cui si sono avvalse soprattutto le banche di dimensione maggiore. L'ulteriore aumento osservabile nel 2009 è dovuto ai rilevanti ammontari di svalutazioni non deducibili che si sono verificati in questo esercizio.

Anche in questo caso, la disaggregazione per tipologia societaria e per dimensione conferma quanto posto in evidenza con riferimento all'indice di pressione fiscale. Le BCC, a fronte di un minor prelievo, registrano anche una più contenuta incidenza sull'attivo delle attività per imposte anticipate, seppure anche questo sottoinsieme del sistema sia sempre in una posizione creditoria nei confronti dell'erario. Nel 2008 anche l'incidenza delle attività per imposte anticipate sull'attivo dimostra come il riallineamento dei valori fiscali e contabili dell'avviamento abbia esplicito gli

effetti più significativi sulle banche maggiori, che hanno quintuplicato l'indice relativo alle attività al netto delle passività.

## **5. L'evoluzione della pressione fiscale gravante sulle banche nel confronto internazionale**

### **5.1 La metodologia**

**Obiettivo del lavoro e scelta dell'indicatore.** – Al fine di valutare l'evoluzione nel tempo della pressione fiscale gravante sulle banche nel confronto internazionale si utilizza un indicatore di tipo *backward looking* basato su dati microeconomici tratti dai bilanci degli intermediari.

In particolare, anche sulla base degli approfondimenti metodologici riportati nell'allegato 3, viene considerata l'incidenza delle imposte di competenza sull'utile ante imposte al netto dei dividendi percepiti nell'esercizio. Vengono prese in esame le imposte societarie di competenza, indicate in bilancio tra le imposte sui redditi; non si considerano perciò gli oneri connessi ad altre imposte, prime fra tutte le imposte indirette. Ciò può comportare una sottostima della pressione fiscale nei paesi in cui alcune imposte sul reddito non sono contabilizzate nella voce dedicata, dopo il risultato lordo, ma tra gli altri costi (ad esempio, in Francia la *taxe professionnelle* viene inserita dalle banche tra i costi di gestione). In questo caso, la diversa iscrizione in bilancio rispetto alla contabilizzazione tra le imposte d'esercizio riduce, *ceteris paribus*, sia il valore delle imposte d'esercizio che quello dell'utile lordo, con una diminuzione dell'indicatore di pressione fiscale.

L'indicatore è calcolato banca per banca. Quale indice rappresentativo del sistema si prende il valore mediano di ciascun paese. La scelta della mediana, rispetto ad esempio alla media semplice o ponderata, è riconducibile alla necessità di evitare di considerare i valori estremi del campione, che potrebbero essere dovuti a situazioni singolari sotto il profilo fiscale o a un errato inserimento dei dati.

In questo modo si vuole stimare quanta parte del reddito prodotto da una banca “mediana”, in ogni sistema tributario, sia assorbito dalle imposte, prendendo a riferimento una banca che si trovi in un esercizio “non anomalo”, cioè non contraddistinto da perdite fiscali o da posizioni creditorie nei confronti dell'erario.

**Selezione del campione.** – Si considerano unicamente i bilanci individuali (non i consolidati, né gli aggregati) in quanto la base imponibile è calcolata in tutti i sistemi tributari a partire dai bilanci individuali, anche quando sono presenti forme di consolidamento del risultato fiscale.

Per quanto riguarda la tipologia di intermediari, vengono selezionate solo banche commerciali (vengono escluse le *branch* di banche estere, le casse di risparmio, ecc.) al fine di garantire l'omogeneità del campione sia in termini di struttura del bilancio, sia in termini di trattamento fiscale.

Il campione è aperto: sulla base di alcune condizioni, le banche fanno parte o sono escluse dal campione anno per anno. Più specificamente, al fine di considerare banche che si trovino in un esercizio “non anomalo”:

- a) vengono esclusi gli esercizi con onere per imposte negativo, tenuto conto che per queste banche l'indicatore di pressione fiscale avrebbe dato valori negativi;
- b) vengono esclusi gli esercizi con utile lordo negativo. In questo caso si assume l'utile lordo negativo quale proxy di una perdita fiscale. Dato che le regole di calcolo dell'imponibile consentono generalmente il riporto delle perdite fiscali – vale a dire, la compensazione di un reddito imponibile negativo di un esercizio con i redditi imponibili positivi degli esercizi

successivi – vengono eliminati dal campione anche gli esercizi successivi a quello in cui si è manifestata la perdita, fino al completo riassorbimento della perdita stessa con gli utili successivamente prodotti. Questo sistema di “riporto” della perdita segue le stesse regole di riporto delle perdite fiscali previste dal paese di residenza della banca: ad esempio, per le banche italiane la perdita viene riportata per i cinque esercizi successivi; il sesto esercizio viene incluso nel campione, anche se la perdita non è stata assorbita (ovviamente questo esercizio non viene eliminato dall’analisi solo se è un esercizio in utile e se è presente un onere fiscale).

Oltre all’Italia, sono presi in esame cinque paesi (Francia, Germania, Regno Unito, Spagna e Svizzera) per un periodo di undici anni (1998-2008).

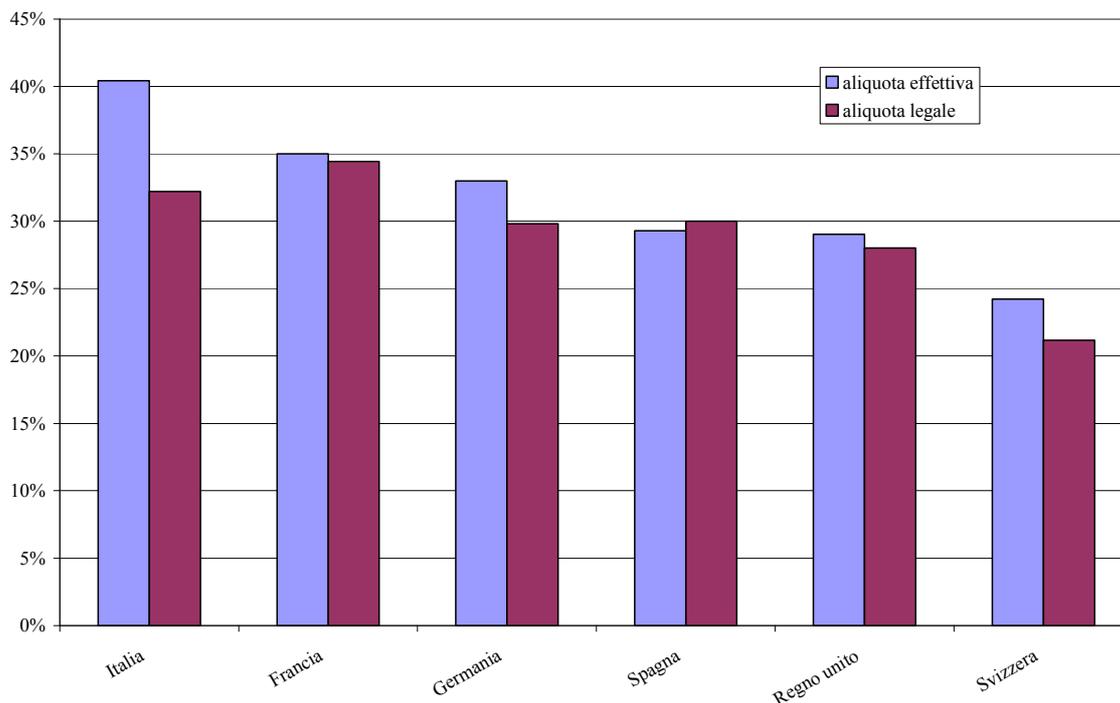
La fonte per i dati di bilancio è Bankscope. Con riferimento ai paesi oggetto di analisi, Bankscope contiene i dati relativi a 9.255 banche; di queste, solo 2.568 sono banche commerciali. Per 1.648 di queste sono disponibili bilanci individuali. Il panel di banche selezionato dopo l’esclusione delle banche con utili lordi negativi o con imposte non dovute è composto da 920 banche<sup>31</sup>.

## 5.2 I risultati dell’analisi

Dall’analisi emerge come nel 2008 il sistema italiano fosse l’unico con una pressione fiscale maggiore del 40 per cento (figura 5), ben superiore all’aliquota legale (32,21 per cento)<sup>32</sup>. Gli altri paesi si attestano su livelli di pressione fiscale non superiori al 35 per cento, con un minimo del 25 per cento in Svizzera.

**Figura 5**

**Aliquota effettiva e aliquota legale nel 2008**



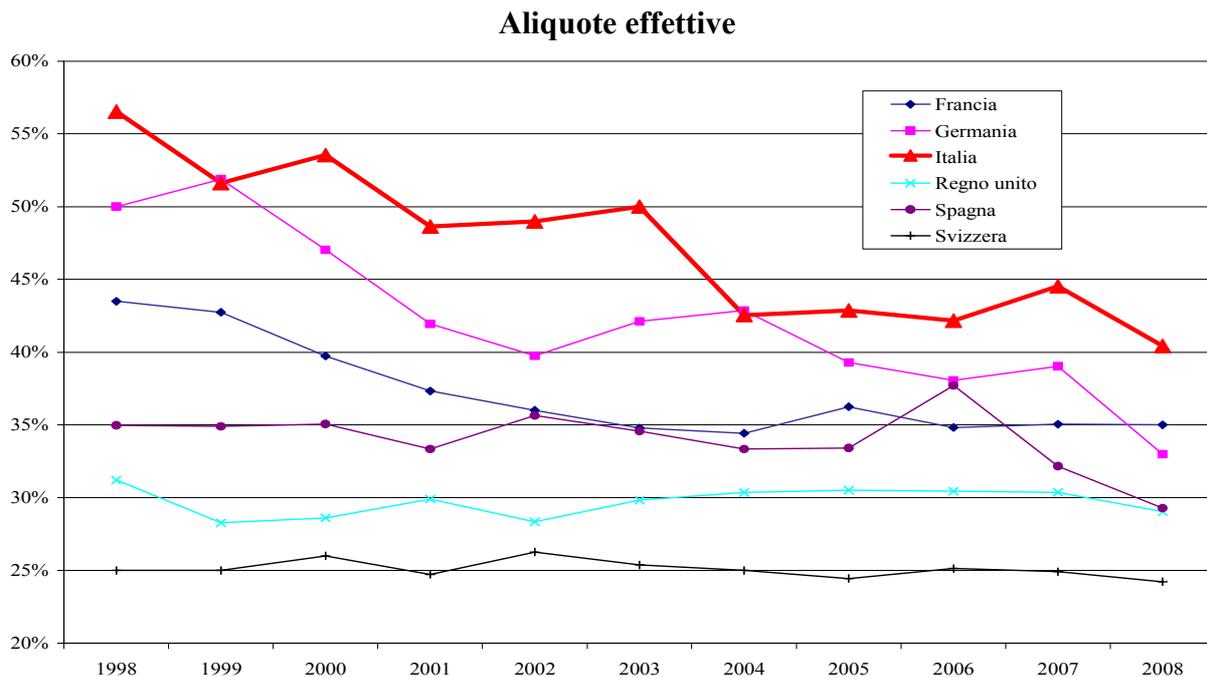
Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

<sup>31</sup> Più specificamente, si tratta di 203 banche francesi, 204 tedesche, 186 italiane, 117 britanniche, 85 spagnole e 125 svizzere.

<sup>32</sup> Ai fini dell’analisi condotta in questa Sezione l’aliquota legale comprende sia l’aliquota di prelievo fissata per l’imposta societaria, sia la misura del prelievo sui profitti previsto da altre imposte, come, per l’Italia, l’IRAP.

Per quanto riguarda l'evoluzione nel tempo della pressione fiscale (figure 6 e 7), negli undici anni considerati in tutti i paesi si è assistito a una riduzione della pressione fiscale, generalmente tanto maggiore quanto maggiore era l'indicatore nel 1998. Infatti, con l'eccezione della Germania, l'Italia si caratterizza per avere la riduzione più ampia della pressione fiscale nel periodo considerato (16 punti percentuali; 17 in Germania), sebbene il peso della fiscalità rimanga più elevata che negli altri paesi in tutto il periodo. Il Regno Unito e la Svizzera hanno la pressione fiscale più contenuta con valori che oscillano, rispettivamente, intorno al 30 e al 25 per cento. Con riferimento all'Italia va rilevato che l'elevata pressione fiscale gravante sulle banche riflette, *inter alia*, l'elevata tassazione gravante sul complesso delle imprese.

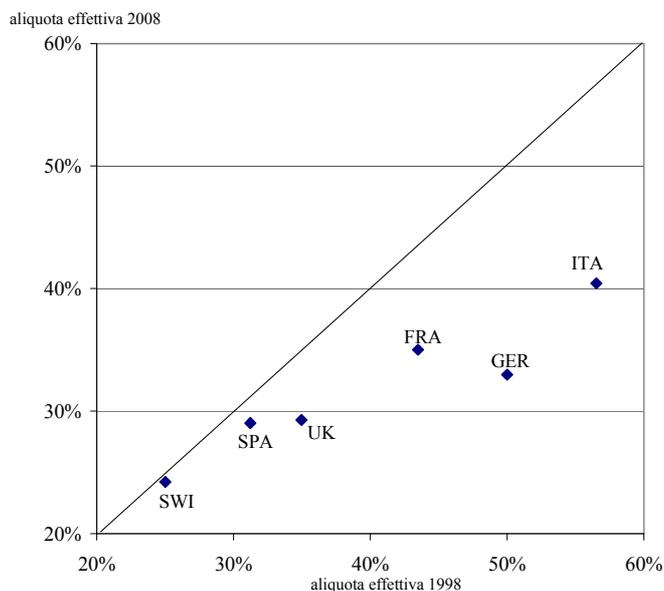
**Figura 6**



Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

**Figura 7**

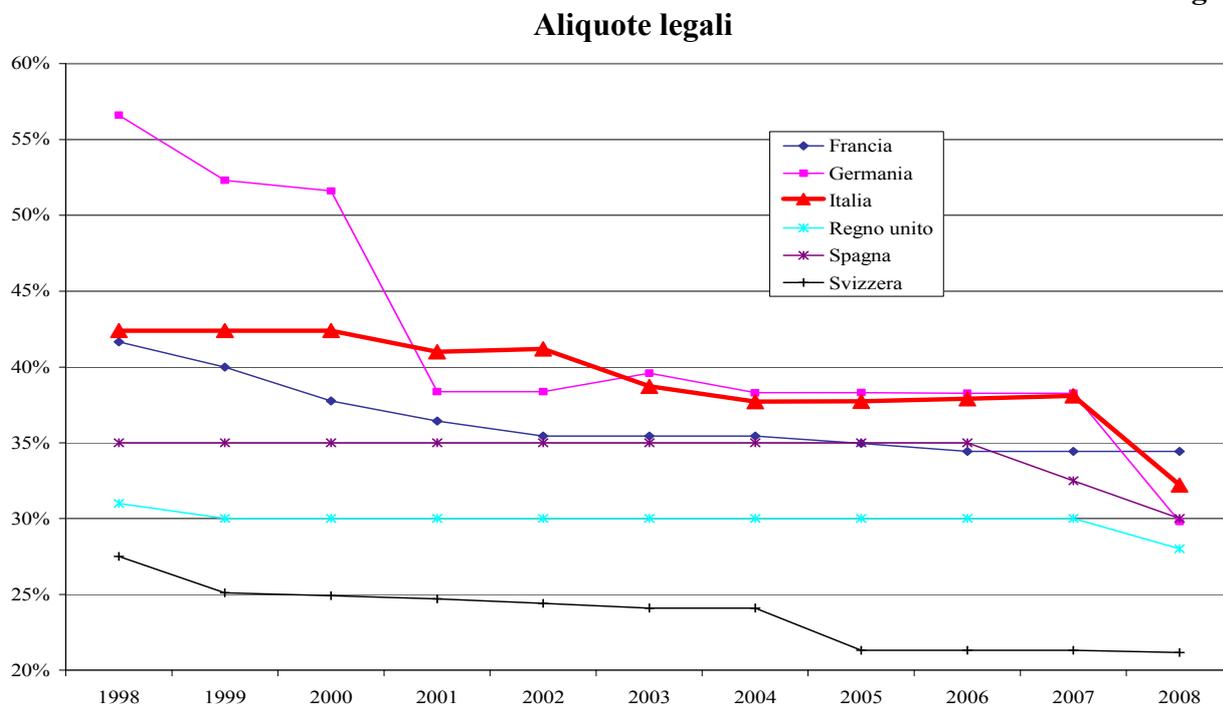
**Aliquote effettive: 1998 vs. 2008**



Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

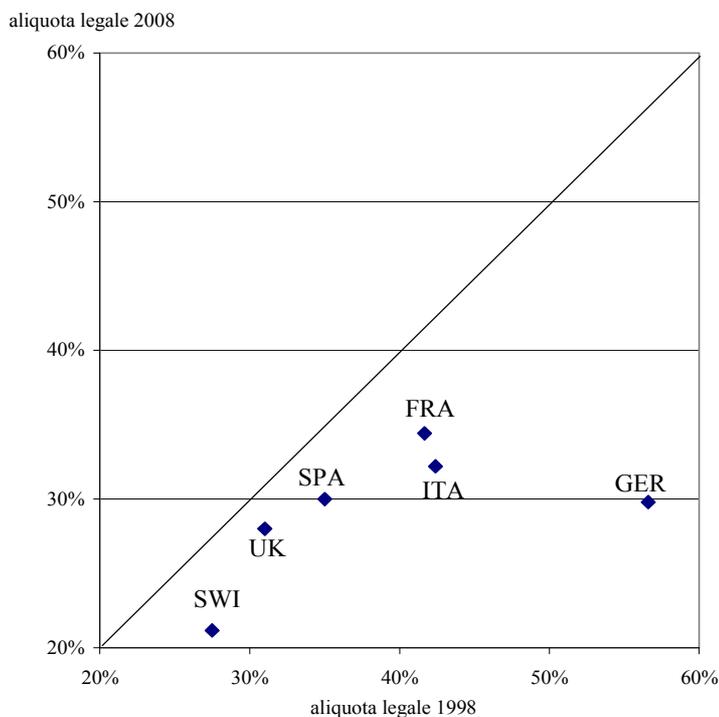
In tutti i paesi oggetto di analisi si è assistito anche a un processo di riduzione dell'aliquota legale (figure 8 e 9); nel caso della Germania tale riduzione supera i 25 punti percentuali.

**Figura 8**



**Figura 9**

**Aliquote legali: 1998 vs. 2008**



L'andamento della pressione effettiva è in molti casi simile a quello dell'aliquota legale. La riduzione dell'aliquota effettiva è però inferiore a quella dell'aliquota legale: se si prende in esame

l'andamento dell'indicatore di pressione fiscale nei singoli paesi, alcune differenze rispetto alla dinamica dell'aliquota legale sono riconducibili a specifiche modifiche della base imponibile o ad altri effetti di natura contabile.

*Partendo dall'Italia la riduzione osservata nel 1999, con il successivo aumento nel 2000, è dovuta in gran parte all'effetto una tantum che ebbe la prima contabilizzazione nell'esercizio 1999 di imposte anticipate e differite; questa determinò l'emersione di sopravvenienze attive con un pari incremento del denominatore dell'indicatore di pressione fiscale, effetto che scomparve a partire dall'esercizio successivo. Le diminuzioni dell'indice osservate nel 2000 e nel 2001 sono connesse sia con l'applicazione degli incentivi previsti dalla "legge Ciampi", goduti nel 1999 e nel 2000, sia con l'applicazione – a partire dal 2000 – della Dual Income Tax alle banche, che consentì di ridurre le imposte dovute. Gli aiuti ottenuti con la "legge Ciampi" furono invece restituiti nel 2002, quando si osservò un aumento della pressione effettiva. La diminuzione osservata nel 2004 è dovuta sia alla riforma dell'Ires, (che, con le novità in materia di participation exemption, potrebbe aver contribuito a ridurre la base imponibile per il settore bancario), sia al cosiddetto "disinquinamento fiscale del bilancio", seguito alla riforma del diritto societario (che ha comportato l'emersione di sopravvenienze attive, con un effetto di aumento del denominatore simile a quello connesso con la prima applicazione delle imposte differite). L'aumento del 2007 potrebbe essere connesso con la previsione di indeducibilità degli interessi passivi a fini IRAP – che ha avuto effetti superiori alla riduzione della base imponibile IRAP connessa con la parziale entrata in vigore delle agevolazioni sul costo del lavoro (cosiddetto "cuneo fiscale") – e con la riduzione dell'aliquota Ires prevista per l'esercizio successivo e il conseguente aumento dell'onere per imposte dovuto allo stralcio delle imposte differite attive. Il decremento del 2008 è riconducibile alla riduzione dell'aliquota legale complessiva e all'entrata a regime delle agevolazioni sul costo del lavoro in materia di IRAP, ma soprattutto all'iscrizione in bilancio di un ammontare rilevante di imposte anticipate (con effetto di riduzione delle imposte di competenza) in seguito all'adesione ai provvedimenti di riallineamento tra valori contabili e fiscali di alcune poste dell'attivo (ad esempio, l'avviamento).*

*Per quanto riguarda la Germania, sino al 2000 l'imposta societaria era caratterizzata da una doppia aliquota legale, maggiore sugli utili accantonati: essa era pari al 30 per cento sugli utili distribuiti e al 45 per cento (fino al 1998) su quelli accantonati, valore ridotto al 40 per cento nel biennio 1999-2000. Nel 2001 l'aliquota è stata unificata e fissata al 25 per cento. La discesa della pressione fiscale che si osserva nel 2000 è da ricondurre, quindi, alla volontà delle banche di anticipare l'entrata in vigore della riforma, prevista per l'anno successivo, procedendo a una distribuzione di utili maggiore che negli anni precedenti. Le riduzioni della pressione fiscale del 2001 e del 2002 sono dovute rispettivamente alla diminuzione dell'aliquota legale e all'entrata in vigore dell'esenzione dei dividendi e delle plusvalenze su partecipazioni. Nel 2008, la diminuzione dell'aliquota effettiva è spiegata dal decremento di quella legale, ridotta in un anno di più di otto punti percentuali.*

*I valori della pressione fiscale per la Francia potrebbero essere sottostimati, in quanto non tengono conto della taxe professionnelle; quest'ultima è contabilizzata tra i costi di gestione e non tra le imposte sui redditi. L'aumento del prelievo del 2005, in un contesto di sostanziale invarianza dell'aliquota legale, è dovuto a un prelievo una tantum del 2,5 per cento sulle riserve non tassate esistenti alla fine del 2004, costituite con plusvalenze su partecipazioni qualificate.*

Per verificare l'impatto della scelta di escludere i dividendi dal denominatore dell'indicatore di pressione fiscale, è stato calcolato anche un indicatore il cui denominatore li include. Nelle tavole 6 e 7 sono riportati i valori dell'indice di pressione fiscale, rispettivamente "ex" e "cum" dividendi.

**Tavola 6**

**Indice di pressione fiscale "ex dividendi"**  
(valori percentuali)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Francia	43,50	42,74	39,73	37,32	36,00	34,78	34,42	36,25	34,82	35,05	35,00
Germania	50,00	51,88	47,02	41,94	39,74	42,11	42,86	39,29	38,05	39,02	32,98
Italia	56,52	51,60	53,53	48,62	48,99	50,00	42,54	42,86	42,17	44,53	40,41
Regno unito	31,21	28,26	28,60	29,90	28,34	29,82	30,36	30,51	30,43	30,37	29,03
Spagna	34,97	34,89	35,06	33,33	35,63	34,57	33,33	33,41	37,70	32,16	29,28
Svizzera	25,00	25,00	26,00	24,73	26,26	25,37	25,00	24,44	25,13	24,92	24,22

Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

**Indice di pressione fiscale “cum dividendi”**  
(valori percentuali)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Francia	40,46	39,24	37,89	34,48	34,21	32,53	31,51	34,15	32,07	33,69	33,33
Germania	44,99	46,33	42,11	39,06	36,59	39,13	41,18	38,03	30,23	35,42	30,16
Italia	52,43	46,25	49,51	44,77	44,36	44,78	41,18	42,05	41,81	42,70	38,17
Regno unito	31,21	27,35	27,78	29,29	27,62	29,32	30,00	30,12	30,16	30,21	29,03
Spagna	33,33	32,14	33,33	33,33	34,97	33,33	33,07	33,33	35,71	31,39	28,13
Svizzera	25,00	25,00	26,00	24,73	26,26	25,37	25,00	24,44	25,13	24,92	24,22

Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

Confrontando i risultati ottenuti, si può notare che:

- l'indice “ex dividendi”, come atteso, fornisce sempre valori non inferiori a quelli ricavabili dall'indice “cum dividendi”;
- i valori dei due indici sono fortemente correlati tra loro, anche quando sono considerati al netto del trend (tavola 8);
- qualunque sia l'indicatore utilizzato, i valori relativi all'Italia rimangono i più elevati. In termini di ranking della pressione fiscale tra i sei paesi considerati, con i due indici si ottengono gli stessi risultati in sette anni su undici (1998, 1999, 2000, 2001, 2005, 2007, 2008). Nel 2002, 2003 e 2004 le uniche differenze riguardano Francia e Spagna (i cui risultati differiscono di pochi decimi di punto percentuale); il 2006 rappresenta il caso più rilevante, con la Germania che passa dal secondo al quarto posto.

**Correlazione degli indici di pressione fiscale “ex” e “cum dividendi”**

	Indice di correlazione	Indice di correlazione al netto del trend
Francia	0,981	0,952
Germania	0,940	0,732
Italia	0,962	0,807
Regno unito	0,984	0,988
Spagna	0,916	0,906
Svizzera	1,000	1,000

Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

### 5.3 Ulteriori approfondimenti

A partire dall'indicatore di pressione fiscale scelto sono stati svolti ulteriori approfondimenti riguardanti il trattamento contabile dell'IRAP, la correlazione tra aliquote legali e aliquote effettive e gli effetti delle imposte sugli indici di redditività.

**Il trattamento contabile dell'IRAP.** – Come noto, l'IRAP grava anche sul costo lavoro, a causa della mancata deducibilità dalla relativa base imponibile delle spese per il personale. Ciò determina incongruenze nella comparazione dell'indicatore post-introduzione dell'IRAP sia con la serie storica per l'Italia relativa al periodo precedente, sia con quello stimato per gli altri paesi. Infatti, da un lato, a partire dal 1998, l'IRAP ha sostituito, tra gli altri, anche i contributi sanitari calcolati sul costo del lavoro, che rientravano nella categoria delle spese del personale e andavano quindi a ridurre l'utile lordo; a seguito della modifica, tali oneri sono ora inclusi nella voce imposte d'esercizio. Dall'altro, in alcuni degli altri paesi considerati per il confronto internazionale sono

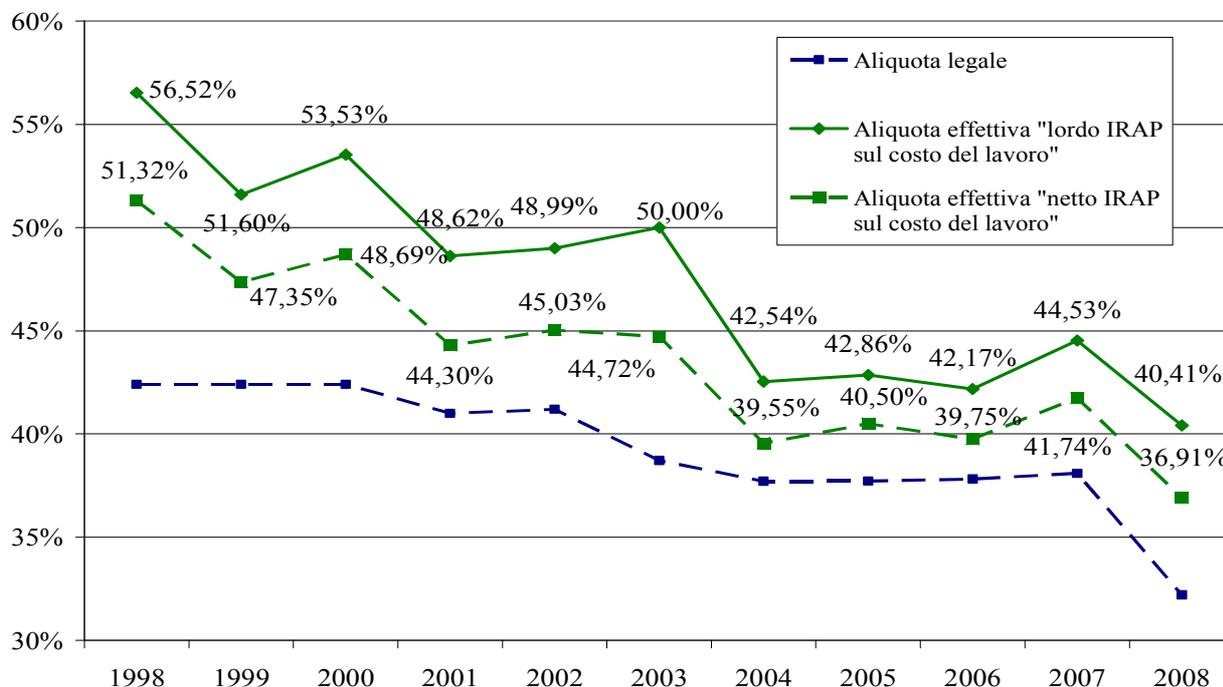
prelevate altre imposte, anch'esse calcolate prendendo a riferimento il costo del lavoro e incluse tra gli oneri per il personale.

Per cercare di rendere omogeneo l'indicatore calcolato per l'Italia per il periodo successivo all'introduzione dell'IRAP si è quindi deciso di togliere dalle imposte di esercizio la parte dell'IRAP riconducibile al costo del lavoro, attribuendola agli oneri per il personale<sup>33</sup>; in questo modo si riduce dello stesso ammontare sia il numeratore (imposte), sia il denominatore (utile lordo) dell'indicatore, che quindi diminuisce.

L'indicatore di pressione fiscale, calcolato al netto dell'IRAP sul costo del lavoro, è riportato nella figura 10. È da rilevare, peraltro, che i risultati relativi al 2007 e al 2008 dovrebbero sottostimare quelli effettivi; in questi due anni, infatti, sono entrati in vigore i provvedimenti di riduzione della base imponibile dell'IRAP relativamente alla componente connessa con il costo del lavoro, ma sulla base dei dati presenti in Bankscope non è stato possibile stimarne l'impatto.

**Figura 10**

**Italia: aliquota effettiva corretta per l'IRAP sul costo del lavoro**



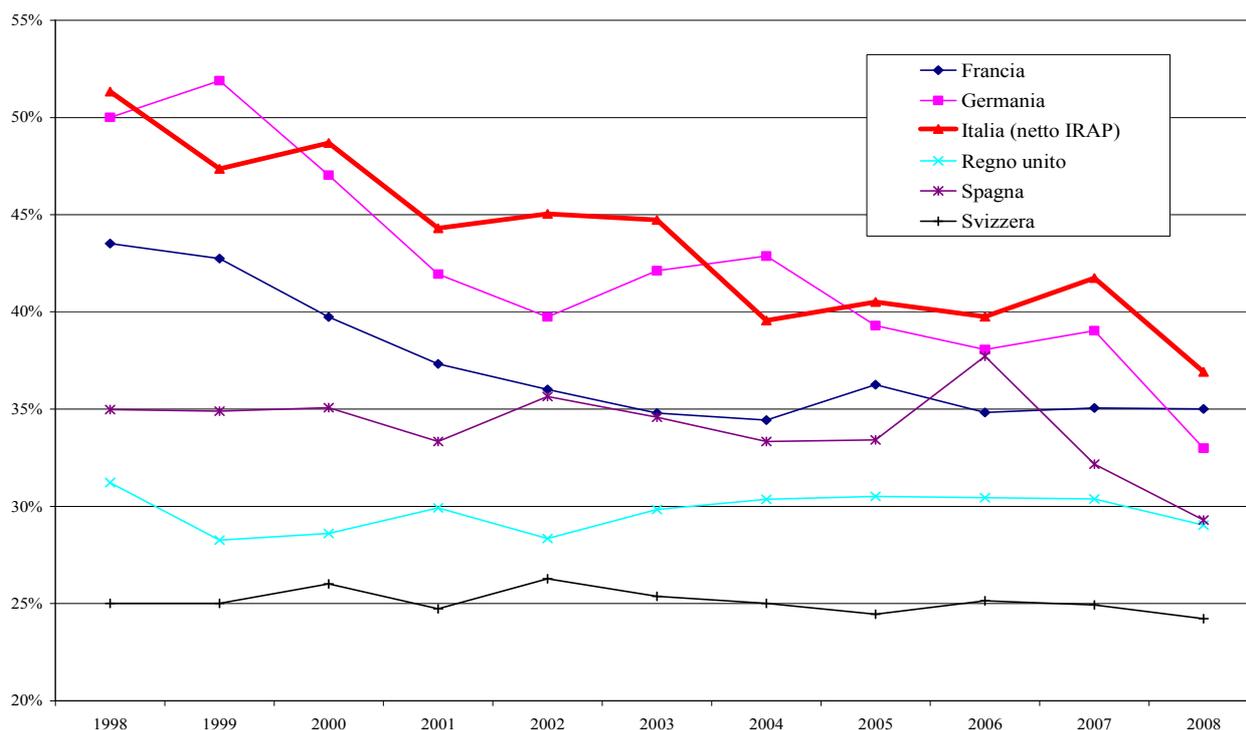
Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

Le considerazioni effettuate nella precedente Sezione sul posizionamento dell'Italia rispetto agli altri paesi sostanzialmente non cambiano se si confronta l'andamento dell'indicatore di pressione fiscale sul sistema italiano calcolato al "netto dell'IRAP sul costo del lavoro" con quello degli altri paesi (figura 11): il nostro sistema bancario e quello tedesco sono caratterizzati dai livelli maggiori di prelievo in tutto il periodo considerato.

<sup>33</sup> La quota dell'IRAP riconducibile al costo del lavoro è stata stimata, banca per banca ed esercizio per esercizio, sulla base della voce di bilancio "spese per il personale" presente in Bankscope. Il peso dell'IRAP è stato calcolato moltiplicando l'ammontare di tale voce per l'aliquota IRAP applicabile al settore bancario in ogni esercizio, comprensiva anche delle maggiorazioni regionali.

**Figura 11**

**Aliquote effettive**



Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

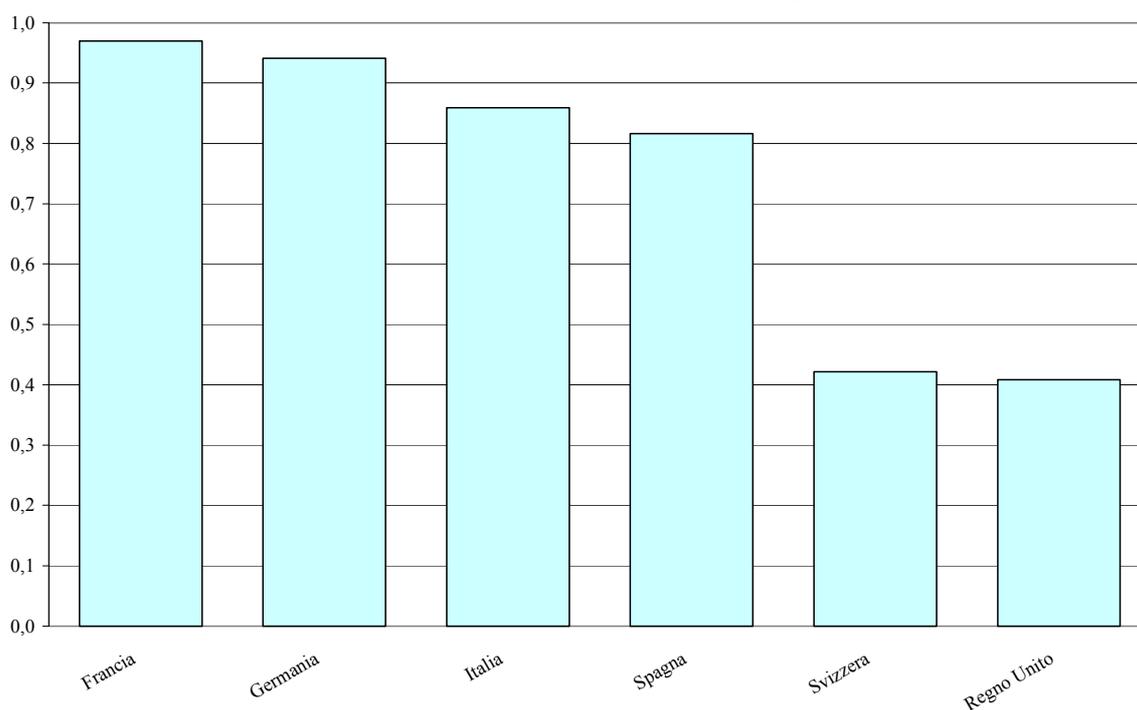
**La correlazione tra aliquote legali e aliquote effettive.** – È stato approfondito il legame esistente tra l’aliquota legale e l’aliquota effettiva gravante sulle banche, calcolando l’indice di correlazione fra queste due variabili paese per paese nel periodo 1998-2008.

L’alto valore dell’indice di correlazione evidenzia come l’evoluzione della pressione fiscale segua quello dell’aliquota legale in quasi tutti i paesi (figura12). Più specificamente, in Germania e in Italia – paesi contraddistinti da una rilevante riduzione dell’aliquota legale – sebbene i governi intendessero accompagnare la riduzione dell’aliquota con l’ampliamento della base imponibile, l’elevata correlazione suggerisce che, almeno per il settore bancario, tale ampliamento non sia stato rilevante.

Oltre al Regno Unito, il paese che mostra un basso indice di correlazione è la Svizzera nella quale, peraltro, esistono più aliquote legali, in quanto l’aliquota di prelievo applicabile è ottenuta dalla combinazione di aliquota federale, cantonale e municipale. A fronte di più aliquote legali, nel presente lavoro si è considerata quella applicata a Zurigo.

**Figura 12**

**Indice di correlazione fra aliquota legale e aliquota effettiva**

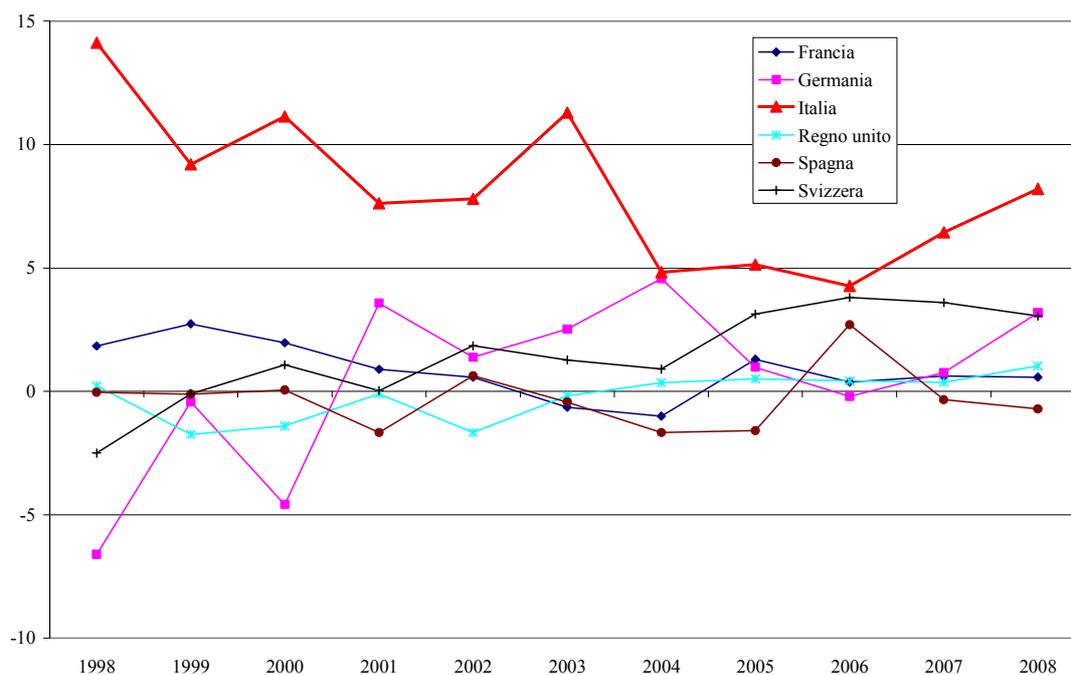


Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

Per approfondire questo punto – se cioè le aliquote legali siano una buona proxy dell'indicatore di pressione fiscale – si è proceduto prendendo in esame le differenze fra l'indicatore e l'aliquota legale (figura 13).

**Figura 13**

**Differenze tra aliquota legale e aliquota effettiva  
(punti percentuali)**



Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

Risulta in particolare che solo in Italia si registra uno scarto tra i due valori mai inferiore a 4 punti percentuali per tutto il periodo considerato; ciò è dovuto all'inclusione – al numeratore – dell'IRAP, imposta la cui base imponibile, pari al valore della produzione netta, è generalmente maggiore dell'utile lordo.

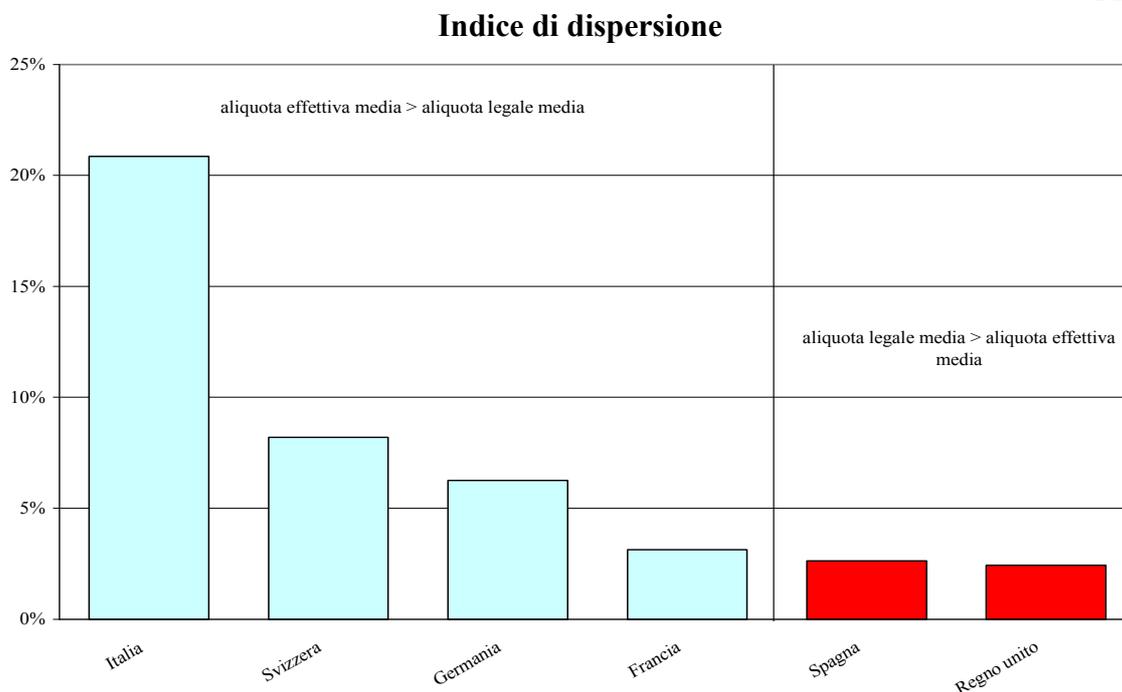
È stato poi calcolato un indice di dispersione della differenza fra l'indicatore di pressione effettiva e l'aliquota legale, direttamente proporzionale alla media del valore assoluto di tali differenze e inversamente proporzionale alla media delle aliquote legali nel periodo considerato, che funge da variabile di scala dello scostamento delle aliquote effettive da quelle legali:

$$\frac{\sum |t - AL|}{\frac{n}{\sum AL}}$$

dove  $AL$  è l'aliquota legale,  $t$  l'aliquota effettiva e  $n$  il numero di anni osservati.

L'indicatore fornisce, per costruzione, un valore sempre positivo, non distinguendo tra casi in cui le aliquote legali sono superiori a quelle effettive e casi contrari. Si è scelto quindi di dividere i paesi in due gruppi, confrontando, per ogni paese, la media delle aliquote legali con quella del prelievo effettivo, così da distinguere i paesi a seconda che l'aliquota effettiva sia, in media, superiore o inferiore a quella legale. In tal modo si è in grado di valutare sia di quanto le aliquote effettive si discostano dalle aliquote legali negli esercizi esaminati, sia se ci si deve attendere una pressione effettiva superiore o inferiore a quella presumibile in base all'aliquota legale (figura 14).

**Figura 14**



Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

Sulla base di questo indice si può notare che in alcuni paesi (Francia, Regno Unito e Spagna) l'aliquota legale nel periodo considerato approssima con un minimo scarto (compreso tra il 2 e il 4 per cento) quella effettiva e sembra quindi essere una buona proxy del prelievo effettivo sugli utili; per Svizzera e Germania l'indice non supera il 9 per cento. Solo per l'Italia l'indice si attesta su

valori superiori al 20 per cento; la presenza, tra le imposte sui profitti, di un prelievo che colpisce anche altri fattori della produzione, non permette di considerare la somma delle aliquote legali di Ires ed IRAP quale valida proxy dell'aliquota effettiva.

**Gli effetti delle imposte sugli indici di redditività.** – Per definizione un maggior prelievo fiscale determina, a parità di redditività lorda (ante imposte) del patrimonio, una minore redditività netta. Per misurare gli effetti sulla redditività delle differenze nel prelievo fiscale, è stato elaborato un indicatore che misura il delta tra redditività lorda e netta. A tal fine, sono stati dapprima calcolati, per ogni anno, i ROE lordi e netti per le banche facenti parte del campione: il ROE lordo è pari al rapporto tra somma degli utili ante imposte delle banche facenti parte del campione nell'esercizio di riferimento e somma dell'equity medio delle stesse banche nello stesso anno. Analogo procedimento è stato seguito per il calcolo del ROE netto, prendendo a riferimento l'utile netto invece dell'utile lordo. Per questo esercizio gli utili considerati per il calcolo dei ROE sono quelli di bilancio e includono anche i dividendi.

Lo scarto di redditività dovuto alla variabile "imposte sul reddito" è calcolato prendendo un paese come base di riferimento. L'indice, quindi, esprime l'impatto della fiscalità nel paese considerato rispetto a quello di riferimento, indipendentemente dalla minore o maggiore redditività in valore assoluto delle banche di un paese rispetto a quelle di un altro (il focus è sulla differenza fra ROE netto e lordo e non sul valore assoluto di ciascuna di queste variabili). Esso indica di quanto si riduce (o si amplifica), per effetto della tassazione, la differenza esistente tra due banche a livello di redditività lorda quando si confronta la redditività netta delle stesse banche. Tale indice è pari a:

$$\left[ \left( \frac{RN_j}{RN_i} \right) : \left( \frac{RL_j}{RL_i} \right) \right]$$

dove  $RN$  indica la redditività netta,  $RL$  quella lorda,  $i$  il paese di riferimento e  $j$  il paese considerato.

In quanto segue l'Italia è considerata come paese di riferimento. I risultati mostrano come il sistema fiscale penalizzi le banche italiane rispetto alle altre, riducendo la redditività netta, rispetto a quella conseguita al lordo delle imposte, in misura superiore a quanto accade negli altri paesi (figura 15)<sup>34</sup>. Ad esempio, ipotizzando che una banca italiana e una francese abbiano la stessa redditività lorda, quella netta della banca francese risulterà superiore a quella della banca italiana del 33 per cento ; a fronte di una redditività lorda del 10 per cento, se la banca italiana mostra una redditività netta del 6 per cento, quella francese risulterà pari al 7,98. Qualora si ipotizzi una redditività lorda della banca italiana superiore a quella di una banca estera, le differenze nel trattamento fiscale ridurrebbero queste differenze in termini di redditività netta: con riferimento all'esempio precedente, se si considera una banca svizzera con ROE lordo dell'8 per cento, questa vanterebbe un ROE netto del 4,94 per cento, annullando parte dello scarto grazie al miglior trattamento fiscale. Ovviamente, capacità reddituali già migliori al lordo delle imposte sarebbero amplificate dalle differenze nel trattamento fiscale: una banca spagnola con ROE lordo del 12 per cento si troverebbe con un ROE netto del 10,49 per cento a fronte, rispettivamente, del 10 lordo e del 6 netto di una banca italiana.

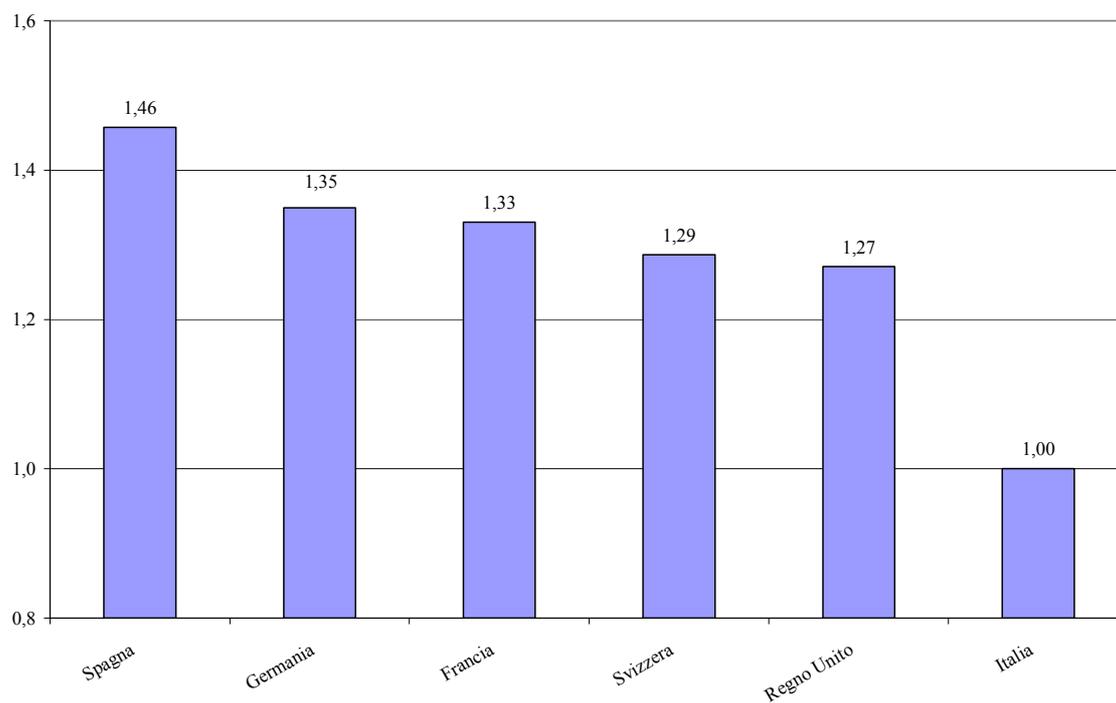
---

<sup>34</sup> Osservato che  $\left[ \left( \frac{RN_j}{RN_i} \right) : \left( \frac{RL_j}{RL_i} \right) \right] = \left[ \left( \frac{RN_j}{RL_j} \right) : \left( \frac{RN_i}{RL_i} \right) \right]$ , il rapporto tra redditività netta e lorda dei vari paesi

può essere espresso in termini relativi rispetto a quanto accade in Italia, ponendo  $\left( \frac{RN_i}{RL_i} \right) = 1$ , come mostrato nella figura 15. Valori maggiori (minori) dell'unità indicano un rendimento netto meno (più) decurtato dall'imposta nel paese estero rispetto a quanto accade in Italia.

**Figura 15**

**Rapporto fra redditività netta e lorda rispetto all'Italia nel 2008**



Fonte: Elaborazioni su dati Bankscope. Bilanci individuali.

## Riferimenti bibliografici

- Alworth J. e R. Violi (1999), Il costo del capitale delle banche italiane: 1985 – 1996 in Angeloni I. (a cura di), *Nuovi orizzonti del sistema bancario italiano*, Il Mulino.
- Albertazzi U. e L. Gambacorta (2007), Bank Profitability and Taxation, Banca d'Italia, *Temì di Discussione*, n. 649.
- Alworth J. (1988), *The finance, investment and taxation decisions of multinationals*, New York: Basil Blackwell.
- Carey D. e J. Rabesona (2004), Tax Ratios on Labor and Capital Income and on Consumption, in Sørensen P. B. (a cura di), *Measuring Taxes on Capital and Labor*, MIT Press.
- Commissione europea (1992), *Report of the Committee of independent experts on company taxation*, Luxembourg: Office for official publications of the European Communities.
- Dancey K.J. e Coopers & Lybrand (1998), *Impact of Taxation on the Financial Services Sector*, Task Force for the future of Canada financial service sector.
- Devereux M.P. e R. Griffith (1999), The taxation of discrete investment choices, *Working Paper 98/16*, The Institute for Fiscal Studies.
- Devereux M.P. e R. Griffith (1998), Taxes and the location of production: evidence from a panel of US multinationals, *Journal of Public Economics*, 68 (3): 335-367.
- Devereux M.P. e S. Loretz (2008), Increased efficiency through consolidation and formula apportionment in the European Union, *Working Paper 08/12*, Oxford University, Centre for Business taxation.
- Devereux M.P., C. Elschner, D. Endres, J.H. Heckemeyer, M. Overesch, U. Schreiber, C. Spengel (2008), *Final report*, Project for the EU Commission TAXUD/2005/DE/3 10, Centre for European Economic Research (ZEW).
- Di Majo A. (1999), Commento a “Il costo del capitale delle banche italiane: 1985 – 1996” di Alworth J. e R. Violi (1999), in Angeloni I. (a cura di), *Nuovi orizzonti del sistema bancario italiano*, Il Mulino.
- Egger P., S. Loretz, M. Pfaffermayr e H. Winner (2009), Firm-specific forward-looking effective tax rates, *International Tax and Public Finance*, 16 (6): 850-870.
- Hall R.E. e D.W. Jorgenson (1967), Tax policy and investment behaviour, *American Economic Review*, 57: 391-414.
- Keen M.J. (1991), Corporation tax, foreign investment and the single market, in Winters L.A. e Venables A.J. (a cura di), *The impact of 1992 on European Trade and Industry*, Cambridge: Cambridge University Press.
- King M.A. (1974), Taxation, investment and the cost of capital, *Review of Economic Studies*, 41: 21:35.
- King M.A. e D. Fullerton (1984), *The taxation of income from capital: A comparative study of the United States, the United Kingdom, Sweden, and West Germany*, Chicago: University of Chicago Press.
- Lucas Jr. R.E. (1990), Supply-side economics: An analytical review, *Oxford Economic Papers*, 42: 293-316.

- Magliocco A., M.C. Panzeri e G. Ricotti (2004), Determinanti della pressione fiscale sulle banche. Un'analisi comparata, in Giannini S. (a cura di), *Fisco e finanza in Italia e in Europa*, Bancaria Editrice.
- McKenzie K.J., J. Mintz e K.-A. Scharf (1997), Measuring effective tax rates in the presence of multiple inputs: a production based approach, *International Tax and Public Finance*, 4 (3): 337-359.
- McKenzie K.J. (2000), Taxing banks, *ATAX Discussion Paper*, No.1.
- Mendoza E.G., A. Razin e L.L. Tesar (1994), Effective tax rates in macroeconomics. Cross-country estimates of tax rates on factor incomes and consumption, *Journal of Monetary Economics*, 34: 297-323.
- Monacelli D. (2004), Indicatori di pressione fiscale su imprese finanziarie e banche. Un confronto internazionale, in Giannini S. (a cura di), *Fisco e finanza in Italia e in Europa*, Bancaria Editrice.
- Nobili A. (2008), Alcune riflessioni sulla misurazione della pressione fiscale delle imprese, *Bancaria*, n. 9.
- OCSE (1991), *Taxing profits in a global economy: Domestic and international issues*, Paris.
- OCSE (2000), Tax Burdens: alternative measures, *Tax Policy Studies*, n.2.
- Razin A. e E. Sadka (1993), *The economy of modern Israel: Malaise and promise*, University of Chicago Press.
- Sørensen P.B. (2004), Measuring Taxes on Capital and Labor. An Overview of methods and Issues, in Sørensen P. B. (a cura di) *Measuring Taxes on Capital and Labor*, MIT Press.
- Spengel C. e Jacobs O. H. (1999), *The effective average tax burden in the European Union and the USA – A computer-based calculation and comparison with the model of the European Tax Analyzer*, Centre for European Economic Research (ZEW) and University of Mannheim.
- Spengel C., Jacobs O. H., T. Stetter e C. Wendt (2005), *EU Company taxation in case of a common tax base - A computer-based calculation and comparison using the Enhanced model of the European Tax Analyzer*, Centre for European Economic Research (ZEW).
- Spengel C., Wiegard W., Ruocco A e Reister T. (2007), The effective Tax Burden of Companies in Italy – An International Comparison, *mimeo*.
- Spengel C., Finke K., J.H. Heckemeyer e T. Reister (2009), *ZEW Corporate Taxation Microsimulation Model*, Centre for European Economic Research (ZEW).

### **1. Stima dei costi connessi con l'ineducibilità di una quota degli interessi passivi**

Dal 2008 le banche non possono dedurre dall'imponibile dell'Ires e dell'IRAP l'intero ammontare degli interessi passivi: una quota di questi oneri, pari al 4 per cento (3 per cento nel 2008), risulta ineducibile. Ai soli fini dell'Ires rimangono deducibili gli interessi passivi dovuti ad altre società del gruppo che rientrino nel consolidato fiscale, ma entro il limite degli interessi passivi complessivamente dovuti a soggetti non appartenenti al gruppo.

Per stimare il costo gravante sul bilancio del 2010 per effetto di questa disposizione si è innanzitutto ipotizzato che in tale anno gli interessi passivi siano pari a quelli iscritti nel bilancio del 2009, nel quale, sulla base delle segnalazioni di vigilanza, gli interessi passivi ammontano a circa 63 miliardi.

Con riferimento all'IRAP, la quota ineducibile degli interessi passivi è pari a circa 2,5 miliardi; considerando un'aliquota legale pari al 4,73 per cento, che tiene conto delle maggiorazioni regionali previste per le banche, i maggiori oneri tributari sono pari a 119 milioni.

Ai fini dell'Ires, escludendo gli interessi passivi dovuti a rapporti infragruppo<sup>35</sup> e tenendo conto anche della deducibilità dal reddito imponibile dell'Ires del 10 per cento dell'IRAP, si può stimare che la quota ineducibile sia pari a circa 2 miliardi; ciò comporta un maggiore onere ai fini dell'Ires per 551 milioni.

Complessivamente, quindi, l'ineducibilità degli interessi passivi aumenta gli oneri d'imposta del 2010 di 670 milioni.

### **2. Stima dei costi connessi con l'ineducibilità di alcune voci ai fini dell'IRAP**

Dal 2008, nell'ambito della riforma dell'IRAP, sono state introdotte norme *ad hoc* per le spese amministrative, gli ammortamenti e i dividendi delle banche. In particolare, il 10 per cento delle spese amministrative e degli ammortamenti non è deducibile; solo il 50 per cento dei dividendi è esente.

Per stimare gli effetti di questa norma sul 2010 si è considerata un'aliquota legale pari al 4,73 per cento e si è tenuto conto della deducibilità dalla base imponibile dell'Ires del 10 per cento dell'IRAP. Si è inoltre ipotizzato che le spese amministrative, gli ammortamenti e i dividendi del 2010 siano pari a quelli del 2009: per tale anno le segnalazioni di vigilanza indicano ammortamenti per 2 miliardi, spese amministrative per 21,5 miliardi e dividendi per 7,5 miliardi.

Da questi valori si ricava che il peculiare trattamento fiscale di queste poste comporta un ampliamento della base imponibile IRAP di 6,1 miliardi e minori utili netti per il sistema bancario pari a 281 milioni, 173 dei quali dovuti alla tassazione dei dividendi, 99 alla parziale ineducibilità delle spese amministrative e 9 a quella degli ammortamenti.

### **3. Stima dei costi connessi con l'ineducibilità delle svalutazioni dei crediti**

Per quanto riguarda l'Ires, i limiti alla deducibilità delle svalutazioni su crediti comportano nell'esercizio di iscrizione in bilancio delle svalutazioni l'anticipazione di imposte all'erario, che vengono poi recuperate nei diciotto esercizi seguenti. Questo credito verso l'erario è infruttifero e implica quindi un costo opportunità pari agli interessi che si sarebbero potuti ottenere investendo lo

---

<sup>35</sup> Per stimare gli interessi passivi infragruppo si è seguita la metodologia utilizzata dalla relazione tecnica al provvedimento che ha introdotto l'ineducibilità parziale (D.L. 25 giugno 2008, n. 112), secondo cui gli interessi passivi infragruppo sono pari al 20 per cento dell'ammontare complessivo.

stesso ammontare. Per quanto riguarda l'IRAP, le svalutazioni e le perdite su crediti sono in via generale indeducibili.

La stima degli effetti sul conto economico del 2010 è basata sui dati rilevati dalle segnalazioni di vigilanza che riportano a fine 2009:

- uno stock di attività per imposte anticipate per svalutazioni crediti per 7,2 miliardi<sup>36</sup>;
- uno stock di crediti verso clientela iscritti nell'attivo per 1.606 miliardi;
- un flusso di svalutazioni nette sui crediti verso clientela per circa 15,3 miliardi.

L'onere implicito per il 2010 derivante dall'impossibilità di investire lo stock di imposte anticipate viene stimato prudenzialmente applicando un *risk-free rate* per un orizzonte temporale di investimento di un anno e tenendo conto dell'assoggettamento a tassazione (Ires e IRAP) del rendimento. In particolare, si assume come *risk-free rate* il rendimento a un anno ricavabile dalla *zero-coupon curve* su titoli di stato italiani, pari all'1,09 per cento (fonte: Datastream; valore al 4 agosto 2010)<sup>37</sup>.

Tenendo conto delle maggiorazioni regionali dell'aliquota dell'IRAP previste per le banche e della deducibilità del 10 per cento dell'IRAP dall'Ires, si può valutare che, ai fini Ires, l'onere implicito dovuto all'accumulazione di attività per imposte anticipate in connessione con la parziale indeducibilità delle svalutazioni crediti è pari a circa 53 milioni. Per quanto riguarda l'IRAP, assumendo che le svalutazioni iscritte nel conto economico nel 2010 siano pari a quelle del 2009 e tenendo conto della parziale deducibilità dell'IRAP dall'Ires, l'ineducibilità delle svalutazioni comporta maggiori imposte per 702 milioni.

Nel complesso, sulla base delle ipotesi formulate l'ineducibilità delle svalutazioni ai fini Ires e IRAP comporterebbe nel solo esercizio 2010 minori utili netti per 755 milioni.

---

<sup>36</sup> Il valore è stimato sulla base delle segnalazioni di vigilanza.

<sup>37</sup> La stima è estremamente cautelativa per due ordini di motivi: a) il costo implicito dell'iscrizione nell'attivo di poste infruttifere quali le attività per imposte anticipate non grava su un solo esercizio, ma su tutti gli esercizi futuri fino al riassorbimento di tali attività conseguente, ad esempio, a una abrogazione della norma o a una sua modifica che non implichi la formazione di nuove attività per imposte anticipate; quindi il costo implicito complessivo delle attività per imposte anticipate è pari al valore attuale del costo opportunità sopportato in ogni esercizio futuro; b) il rendimento a cui si potrebbero reinvestire le imposte anticipate è più alto di un *risk-free rate* (ad esempio, potrebbe essere pari al rendimento medio dell'attivo).

## Le principali novità normative del 2009

### 1. Il contesto internazionale<sup>38</sup>

**Le modifiche all'imposta sui redditi delle società.** – Nel 2009 le modifiche apportate all'imposta sui redditi delle società sono state dettate essenzialmente dalla crisi finanziaria. I governi hanno cercato di utilizzare la leva tributaria soprattutto per migliorare le condizioni di liquidità delle imprese e, in minor misura, per ridurre la pressione fiscale.

Per quanto riguarda il primo obiettivo, sono state concesse anticipazioni nel rimborso dei crediti d'imposta o dilazioni nel versamento delle ritenute e nel pagamento delle imposte (ad esempio in Belgio, Danimarca, Francia, Irlanda, Portogallo, Spagna). È stato anche allungato il periodo di tempo durante il quale è possibile invocare il *carry backward* delle perdite d'esercizio, ossia la compensazione delle perdite dell'anno corrente con i redditi imponibili degli anni precedenti al fine di ottenere il rimborso delle imposte pagate negli anni precedenti (ad esempio in Francia, Regno Unito, Stati Uniti, Paesi Bassi). Ciò ha consentito e consentirà il recupero immediato delle ingenti perdite degli anni 2008-2010, che non sarebbero state recuperabili sulla base dei periodi di *carry backward* di solito previsti (pari a un anno) e sarebbero state compensabili solo con i redditi degli esercizi successivi, nei limiti previsti dalle regole di *carry forward*.

Relativamente al secondo obiettivo, gli interventi hanno riguardato soprattutto la definizione delle basi imponibili. Ad esempio, sono stati resi meno stringenti i vincoli alla deducibilità degli interessi passivi (Germania); sono state previste esenzioni o rinvii della tassazione per le sopravvenienze registrate dalle società in difficoltà finanziarie in seguito alla cancellazione di debiti (Belgio e Stati Uniti); sono stati incentivati gli investimenti (Germania, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Slovacchia, Spagna), anche attraverso un incremento delle percentuali di ammortamento.

Il processo di riduzione delle aliquote legali – iniziato nel 1998 – sembra invece essersi arrestato. Nel 2009 la media delle aliquote dei paesi dell'Unione europea (UE) è stata pari al 23,5 per cento, stabile rispetto al 2008; anche nel 2010 non si registrano variazioni di particolare rilievo.

**Le modifiche apportate ad altre imposte sui profitti societari.** – Alcuni paesi (ad esempio, Francia, Italia e Ungheria) prevedono, in aggiunta all'imposta sul reddito delle società, altre imposte che colpiscono solitamente misure del valore aggiunto prodotto dall'impresa. L'unica modifica di rilievo relativa a queste imposte intervenuta nel 2009 riguarda la *taxe professionnelle* (TP) francese. Si tratta di un'imposta locale che colpisce gli investimenti in immobilizzazioni effettuati dalle imprese: la base imponibile è composta dal valore locativo<sup>39</sup> per gli immobili e dal rispettivo valore per le altre immobilizzazioni materiali (di proprietà o in locazione); è previsto un limite massimo all'imposta dovuta, pari al 3,5 per cento del valore aggiunto lordo (comprensivo, cioè, di ammortamenti e costi per locazione o *leasing*) prodotto dall'impresa.

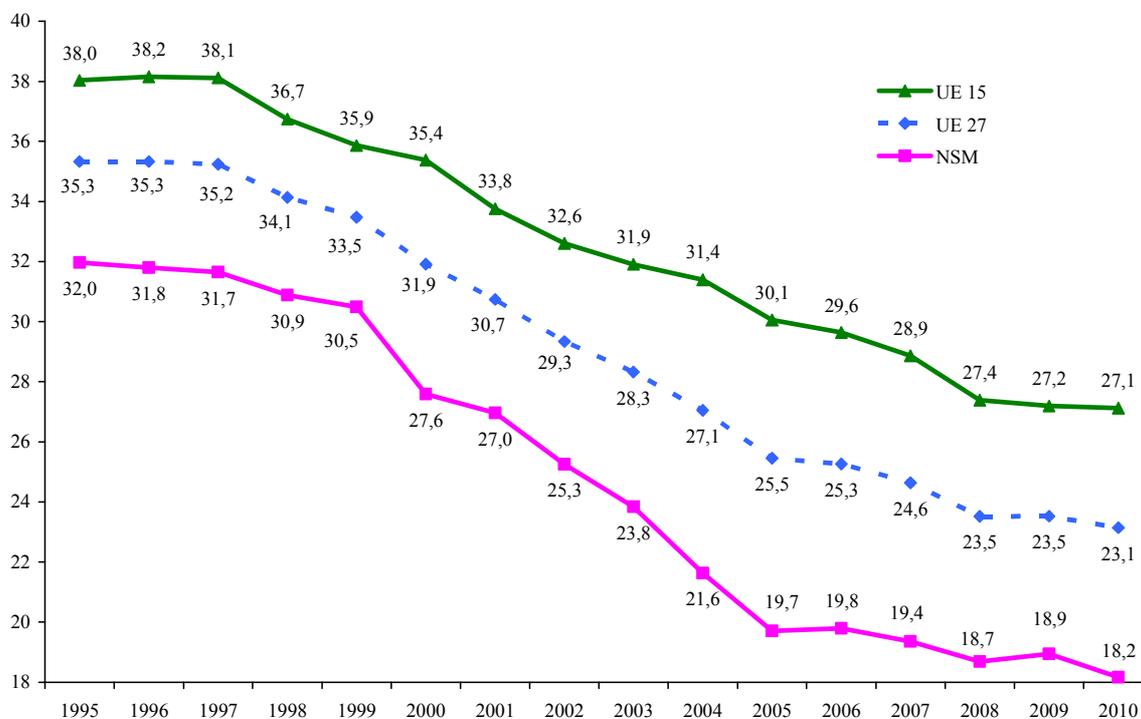
Oltre ad aver stabilito un'esenzione dalla *taxe professionnelle* per gli investimenti effettuati dal 23 ottobre del 2008 alla fine del 2009, l'esecutivo francese ha stabilito, a partire dal 2010, la soppressione di questa imposta locale e la sua sostituzione con la *contribution économique territoriale* (CET). La CET rappresenta, di fatto, una razionalizzazione dell'attuale TP; si compone infatti di due parti: la *cotisation foncière des entreprises*, prelevata come la TP sul valore locativo nozionale dei fabbricati; la *cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises*, imposta progressiva

<sup>38</sup> In questo allegato si prendono in esame i sistemi tributari dei paesi dell'Unione europea (UE), degli Stati Uniti e della Svizzera.

<sup>39</sup> Il concetto di "valore locativo" nel sistema tributario francese è simile a quello di "rendita catastale" per il sistema tributario italiano. Si tratta di una rendita annua attribuita all'immobile dall'amministrazione finanziaria e rivalutato di anno in anno per tenere conto dell'inflazione.

dovuta solo dalle imprese con fatturato superiore a 500.000 euro e prelevata sul valore aggiunto lordo, con aliquote variabili crescenti (tra 0,5 e 1,5 per cento) all'aumentare del fatturato. Rimane un limite massimo al prelievo totale, che viene ridotto dal 3,5 al 3 per cento del valore aggiunto lordo.

**Aliquote legali**  
(valori percentuali)



**La tassazione a livello internazionale.** – Per quanto riguarda i rapporti fiscali tra le diverse giurisdizioni, il 2009 è stato caratterizzato dalla lotta condotta a livello internazionale contro i paradisi fiscali. È stato ribadito in più consessi (G8, G20, OCSE) l'impegno dei maggiori paesi nel contrasto delle giurisdizioni non cooperative nella lotta all'evasione fiscale. Ciò ha portato alla sottoscrizione, da parte di numerosi paesi a bassa fiscalità, di accordi bilaterali per lo scambio di informazioni.

Va rilevato, in proposito, quanto prospettato dal sistema bancario francese: secondo il vicepresidente dell'associazione di categoria, le banche transalpine avrebbero chiuso le loro sedi nei paesi non cooperativi che fossero ancora parte della *grey list* dell'OCSE a marzo 2010.

**Le modifiche riguardanti esclusivamente le banche.** – Nel corso del 2009 le banche non sono state oggetto di particolari previsioni con riguardo all'imposta sul reddito delle società.

Solo l'Ungheria ha esteso alle banche la possibilità di compensare le perdite con gli utili di esercizi successivi (*carry forward*) senza limiti temporali, così come già previsto per le altre imprese ungheresi.

In Belgio e Svezia è stato proposto un contributo speciale a carico delle banche per compensare le minori entrate connesse con i provvedimenti anti-crisi. Misure simili sono all'attenzione di altri paesi (Stati Uniti, Francia, Germania, Regno Unito) e dei principali organismi internazionali (UE, FMI, OCSE, Financial Stability Board, ecc.).

In Francia la modifica della *taxe professionnelle* riguarderà anche le banche, che sono soggette a questo tributo. Secondo le stime dell'esecutivo il settore finanziario e creditizio sarà l'unico a non godere di alcun beneficio dalla sostituzione della TP con la CET.

Altre modifiche della tassazione riguardano le banche indirettamente. La principale attiene alla tassazione dei bonus percepiti dai manager bancari: alcuni paesi (Regno Unito, Francia, Grecia) hanno approvato misure che prevedono prelievi maggiorati sulla parte variabile delle retribuzioni dei manager del settore creditizio<sup>40</sup>.

## 2. L'Italia

**Le modifiche all'imposta sui redditi delle società.** – Le modifiche più rilevanti all'Ires sono state apportate nel 2009 attraverso la cosiddetta “manovra d'estate” (decreto legge n. 78 del 1.7.2009 convertito nella legge 3 agosto 2009, n. 102).

Tra i provvedimenti più importanti, oltre a quelli riguardanti esclusivamente le banche riportati nel paragrafo successivo, vanno segnalati gli incentivi agli investimenti in beni strumentali (cosiddetta *Tremonti-ter*), gli incentivi alla capitalizzazione e le modifiche apportate alla normativa in materia di *controlled foreign companies* (CFC). Va tuttavia segnalato che, con l'eccezione di queste ultime, le altre misure hanno avuto un impatto molto limitato sul settore bancario (cfr. *infra*).

*Tremonti Ter.* – Il meccanismo di incentivo per gli investimenti in nuovi beni strumentali (*Tremonti-ter*), a carattere temporaneo, è simile a quello già sperimentato nel 1994 e nel 2001 con le cosiddette *Tremonti* e *Tremonti-bis*: è possibile dedurre dal reddito dell'impresa metà del valore degli investimenti effettuati tra il 1° luglio 2009 e il 30 giugno 2010. A differenza delle passate edizioni, l'agevolazione si riferisce al livello assoluto degli investimenti e non alla loro crescita rispetto agli esercizi precedenti; tuttavia sono ora agevolati solo gli acquisti dei beni strumentali rappresentati da macchine utensili e altre apparecchiature, mentre sono esclusi dall'agevolazione, tra l'altro, gli investimenti in immobili e in personal computer. In parallelo, si è disposta una revisione dei coefficienti fiscali di ammortamento, non ancora operativa; in particolare, dovrebbero essere innalzati i coefficienti di ammortamento per i beni a più avanzata tecnologia o che producono risparmio energetico e ridotti quelli sui beni industrialmente meno strategici. Nel complesso la norma non sembra poter avere effetti di rilievo per le banche, soprattutto in considerazione degli investimenti alquanto limitati (se non nulli) che le banche effettuano nei beni oggetto di incentivo.

*Incentivi alla capitalizzazione.* – Per favorire la capitalizzazione delle imprese, viene concesso un incentivo agli aumenti di capitale effettuati entro il 5 febbraio 2010 da persone fisiche in società di capitali e di persone. È stabilito un limite massimo all'aumento di capitale, pari a 500.000 euro. L'agevolazione consiste in una deduzione dal reddito, per cinque anni, del 3 per cento dell'aumento di capitale effettuato. Si tratta dunque di un'agevolazione temporanea sotto due aspetti: l'obbligo di perfezionare gli aumenti di capitale entro sei mesi e il limite di cinque esercizi alla fruizione della deduzione. La misura si inserisce nell'alveo di incentivi già presenti in altri paesi dell'UE (ad esempio la *notional interest deduction* applicata in Belgio) e già sperimentati in passato in Italia (la *dual income tax* – DIT – in vigore dal 1997 al 2003), che mirano a ridurre la differenza nel trattamento fiscale esistente tra capitale di debito (il cui costo, sotto forma di interessi, è generalmente deducibile dall'imposta societaria) e capitale di rischio (la cui remunerazione, i dividendi, costituisce utile tassato). La *notional interest deduction* belga e la DIT italiana, peraltro, premiano (premiavano) anche le patrimonializzazioni ottenute attraverso l'autofinanziamento e soprattutto non pongono (ponevano) limiti temporali alla fruizione dell'agevolazione. Anche in questo caso l'impatto sulle banche è del tutto trascurabile.

*Controlled foreign companies.* – Il decreto ha inasprito la disciplina delle CFC, che prevede la tassazione in Italia del reddito prodotto all'estero da un'impresa situata in “paradisi fiscali” (indicati

---

<sup>40</sup> Modifiche sono state apportate anche ad altri oneri fiscali e parafiscali. In questa sede basti ricordare gli aumenti delle aliquote IVA decisi da molti paesi europei nel biennio 2009-2010, con la conseguenza di un aumento dei costi connessi con l'indetraibilità dell'IVA sugli acquisti per la maggior parte dei sistemi bancari interessati. Questo tipo di interventi non è tuttavia oggetto del presente lavoro, che è incentrato sulle imposte sui profitti.

in un'apposita "*black list*") e controllata, direttamente o indirettamente, da un soggetto residente in Italia. Le modifiche di maggiore rilievo riguardano la sfera di applicazione della disciplina CFC e, in particolare, comportano ora l'applicazione della stessa anche alle società controllate residenti in paesi e territori dell'UE o dello Spazio Economico Europeo diversi da quelli individuati dalla *black list* qualora il livello di tassazione effettiva nel paese estero sia inferiore<sup>41</sup> di oltre il 50 per cento a quello che si sarebbe generato qualora la società estera fosse stata fiscalmente residente in Italia.

La disapplicazione delle norme CFC – mediante interpello all'amministrazione finanziaria – richiederà d'ora in avanti non solo che si dimostri lo svolgimento di un'effettiva attività industriale o commerciale della società estera controllata (come sinora previsto), ma anche che tale attività sia svolta nel mercato del paese di insediamento (per le attività bancarie, finanziarie e assicurative la condizione si ritiene soddisfatta quando la maggior parte delle fonti, degli impieghi o dei ricavi proviene da tale paese).

Le modifiche introdotte presentano diversi elementi di criticità. In primo luogo, se il paese estero – facente parte della *black list* e coinvolto nella transazione – appartiene all'UE, emerge il rischio di possibili censure in sede comunitaria per lesione della libertà di stabilimento dell'impresa. Il requisito del radicamento nel mercato dello Stato di insediamento, in effetti, non sembra in sintonia con la nozione di mercato unico europeo. Anche la previsione che fa ricadere l'onere della prova esclusivamente sul contribuente è censurabile: l'entità degli adempimenti necessari per dimostrare la buona fede sottostante le transazioni commerciali potrebbe non essere considerata conforme al principio comunitario di proporzionalità dell'intervento<sup>42</sup>.

Il venir meno del riferimento a una *black list* (che, nonostante la rigidità tipica di una elencazione tassativa, ha comunque il pregio dell'oggettività), a favore del nuovo sistema di "individuazione mobile" dei paradisi fiscali, accentua il livello di incertezza per i contribuenti. La nuova disciplina comporterà inoltre un sensibile aumento degli oneri di *compliance* per i contribuenti e, corrispondentemente, dei carichi di lavoro dell'amministrazione finanziaria, a causa dell'incremento del numero degli interpelli che le saranno verosimilmente sottoposti, con costi non lievi per i contribuenti.

Le modifiche apportate alla disciplina delle CFC possono avere riflessi operativi e organizzativi di non poco conto anche sulle banche.

**Le modifiche riguardanti esclusivamente le banche.** – Nel 2009 le banche sono state interessate da due provvedimenti specifici, riguardanti il trattamento della svalutazione dei crediti e le agevolazioni per i titoli emessi per sostenere gli investimenti nel Mezzogiorno.

*La svalutazione dei crediti.* – Con la manovra dell'estate 2009 il Governo è intervenuto nuovamente sui limiti alla deducibilità delle svalutazioni dei crediti delle banche<sup>43</sup>, rendendoli meno stringenti, ma solo per i nuovi crediti erogati a partire dal 1° luglio 2009 e limitatamente alla quota che eccede quanto erogato nel biennio precedente. Per questa quota di crediti la svalutazione deducibile nell'anno è pari allo 0,5 per cento (invece dello 0,3), mentre la quota di svalutazioni eccedenti può essere dedotta nei nove anni successivi (a fronte dei diciotto anni previsti per gli altri crediti).

---

<sup>41</sup> Per quanto riguarda il riferimento alla tassazione inferiore, la relazione illustrativa al decreto precisa che esso "si intende relativo al carico effettivo di imposizione (e non all'aliquota nominale di imposizione societaria) gravante sulla società estera controllata".

<sup>42</sup> Per la Commissione e la Corte di Giustizia la necessità di impedire l'elusione o l'abuso può giustificare una restrizione delle libertà fondamentali, ma la normativa fiscale nazionale deve essere proporzionata e avere lo scopo di impedire costruzioni di "puro artificio". In caso di presunzione di una costruzione di puro artificio, il contribuente deve poter dimostrare, senza eccessivi oneri amministrativi, le ragioni commerciali della transazione.

<sup>43</sup> La manovra estiva del 2008 (DL 25 giugno 2008, n. 112, convertita con modificazioni nella L. 6 agosto 2008, n. 133) aveva ristretto i margini di deducibilità delle svalutazioni su crediti da parte delle banche, portandoli dallo 0,4 allo 0,3 per cento e allungando da nove a diciotto esercizi il periodo utile per la deduzione della quota di svalutazioni eccedenti il limite.

Le difficoltà interpretative e applicative della nuova norma, insieme alla scarsa rilevanza quantitativa, spingono a ritenere che la stessa possa avere un impatto limitato sulle decisioni delle banche di concedere nuovi crediti; gli oneri di *compliance* e i rischi fiscali connessi con l'agevolazione potrebbero aver indotto e indurre alcune banche a rinunciarvi. D'altra parte, il provvedimento potrebbe avere alcuni effetti forse non desiderati. Il meccanismo incrementale premia gli operatori che nel 2008 e nella prima metà del 2009 hanno adottato una politica più restrittiva nella concessione dei crediti, rispetto a quelli che hanno mantenuto ritmi di erogazione del credito più stabili anche durante la crisi; esso, inoltre, nonostante l'applicabilità dell'agevolazione anche al secondo semestre 2009, potrebbe aver indotto alcuni intermediari a rinviare al 2010 l'erogazione di crediti per massimizzare i benefici fiscali. Nelle valutazioni ufficiali gli effetti sulle imposte dovute dal settore bancario erano modesti.

*I titoli emessi per sostenere gli investimenti delle imprese nel Mezzogiorno.* – Con legge finanziaria 2010 il Governo ha inserito alcune norme riguardanti la cosiddetta “Banca del Sud”; tra queste, una prevede la tassazione ridotta (dal 12,5 al 5 per cento) dei titoli emessi da banche “per sostenere progetti di investimento di medio e lungo termine di piccole e medie imprese del Mezzogiorno o per sostenere progetti etici nel Mezzogiorno”. La tassazione agevolata sarebbe limitata, per ogni investitore, a 100.000 euro di valore nominale di titoli della specie. Sotto il profilo oggettivo, la norma fa riferimento a strumenti finanziari con scadenza non inferiore a diciotto mesi: l'agevolazione potrebbe quindi interessare sia le obbligazioni sia i certificati di deposito.

La norma, che diverrà operativa dopo l'emanazione di un decreto applicativo, presenta diversi aspetti critici, anche in relazione ai possibili problemi di compatibilità con le norme comunitarie in materia di aiuti di Stato. Da rilevare, inoltre, che la formulazione attuale potrebbe comportare oneri di *compliance* per le banche, qualora dovessero segnalare all'amministrazione finanziaria i nominativi degli investitori per evitare che il limite di 100.000 euro sia superato effettuando più investimenti presso diversi intermediari<sup>44</sup>.

Per quanto riguarda il bilancio delle banche, vi potrebbero essere effetti di sostituzione rispetto ad altri strumenti di raccolta. L'impatto sul conto economico, in termini di minori costi della provvista, dovrebbe risultare contenuto: anche qualora la banca si appropriasse di tutto il vantaggio connesso con la riduzione dell'imposizione, corrispondendo un rendimento netto invariato all'investitore, il costo della raccolta, *ceteris paribus*, si ridurrebbe di un ammontare pari a poco più di un tredicesimo (circa il 7,9 per cento) del tasso lordo praticato attualmente. Per valutare compiutamente l'impatto, inoltre, accanto alla diminuzione del costo della raccolta si dovrebbe tener conto anche della maggiore rischiosità dei prestiti praticati nel Mezzogiorno rispetto agli investimenti alternativi.

---

<sup>44</sup> A tale proposito, si ricorda che attualmente le banche non segnalano all'amministrazione finanziaria i dati reddituali e patrimoniali relativi agli investitori in titoli.

## Indicatori di pressione fiscale *backward looking*: alcuni profili metodologici

Gli indicatori di pressione fiscale *backward looking* - basati generalmente su dati di bilancio - sono rappresentati dal rapporto tra l'onere fiscale sopportato dall'impresa e una misura del reddito prodotto. I valori scelti per la costruzione dell'indicatore sono, in prima approssimazione, le imposte iscritte in bilancio e l'utile al lordo delle imposte stesse. Peraltro, una ricostruzione del numeratore e del denominatore comporta in molti casi delle scelte (cfr. sezioni 4 e 5 del lavoro) che incidono sul valore dell'indicatore di pressione fiscale e sulla sua comparabilità nel tempo e nello spazio. Di seguito vengono pertanto riportate le motivazioni alla base delle principali scelte metodologiche che sono state compiute nel definire gli indicatori di pressione fiscale *backward looking* utilizzati nel lavoro.

### 1. Le scelte riguardanti il numeratore dell'indice di pressione fiscale

Nella definizione del numeratore va scelta la tipologia di imposte da considerare; se è scontato che si tratti delle imposte relative all'esercizio in corso di esame, non lo sono altrettanto le caratteristiche delle imposte. La scelta varia in funzione degli obiettivi dell'analisi, che può essere concentrata sugli aspetti economici o su quelli finanziari delle imposte.

Se si prediligono gli aspetti economici – cioè capire in quale misura la variabile fiscale riduce la redditività dell'impresa – il numeratore è rappresentato dalle imposte di competenza (quelle solitamente iscritte in bilancio alla voce "imposte").

Le imposte hanno però anche degli effetti finanziari: le imposte di competenza non sono necessariamente pari a quelle che debbono essere versate all'erario come debito tributario per l'esercizio di riferimento. Queste ultime (le cosiddette imposte di cassa) possono essere inferiori o superiori alle imposte di competenza, a seconda che il sistema tributario preveda la possibilità di rinviare il pagamento di alcune imposte connesse con fatti che siano di competenza economica dell'esercizio oppure, all'opposto, faccia rinviare la deducibilità di costi di competenza dell'esercizio. In questi casi, la differenza tra imposte di competenza e imposte di cassa è data dalle cosiddette imposte anticipate o differite, che misurano i crediti (attività per imposte anticipate) o i debiti (passività per imposte differite) che l'impresa ha verso l'erario per imposte di competenza dell'esercizio, ma la cui manifestazione finanziaria avviene in esercizi differenti da quello in esame.

Per ottenere il valore effettivo della pressione fiscale gravante su un'impresa è necessario indagare anche sulle altre tasse ed imposte che la stessa deve versare oltre a quelle sui redditi. Si tratta, ad esempio, delle imposte locali, delle imposte sul patrimonio, ecc. Alle imposte sui redditi, quindi, dovrebbero essere aggiunte anche tutte le altre imposte che gravano sulle imprese; le informazioni necessarie tuttavia, raramente sono disponibili, in quanto non trovano tipicamente esplicita evidenza nel bilancio, risultando incluse in altre voci. Ovviamente le imposte dirette iscritte in bilancio dovrebbero tener conto della deducibilità o meno delle imposte indirette pagate.

In particolare, le imposte indirette a carico delle banche possono essere dedotte calcolando la differenza tra a) imposte indirette e tasse iscritte tra le altre spese amministrative, e b) ammontare delle stesse recuperato, mediante addebito alla clientela, e contabilizzato tra gli altri proventi di gestione. Le imposte indirette più rilevanti che affluiscono in questi conti sono: a) l'imposta di bollo sugli estratti conto dei conti correnti e dei depositi titoli; b) l'imposta sostitutiva sui finanziamenti; c) l'imposta comunale sugli immobili (ICI); d) l'imposta sul valore aggiunto (IVA). Le prime due possono essere (e solitamente sono) riaddebitate alla clientela.

Le prime due possono essere (e solitamente sono) riaddebitate alla clientela; le banche potrebbero aver tenuto comportamenti difformi riguardo al recupero di tali imposte indirette: alcuni intermediari potrebbero aver riaddebitato le imposte solo in alcuni esercizi; banche diverse, nello stesso esercizio, potrebbero aver riaddebitato o meno le imposte indirette. Ovviamente le imposte dirette iscritte in bilancio tengono conto della deducibilità o meno delle imposte indirette pagate dalla banca.

Le evidenze di bilancio sulle imposte indirette potrebbero cogliere solo in parte il peso effettivo delle stesse: è questo il caso dell'IVA che nella maggior parte dei casi rappresenta un costo per gli enti creditizi, in quanto non detraibile, in tutto o in parte. Se la banca, per evitare oneri amministrativi, decide di non dedurre in toto l'IVA sugli acquisti (regime del 36-bis), l'IVA è registrata in contabilità direttamente ad incremento del costo del bene o servizio cui si riferisce; questa modalità di iscrizione, però, rende impossibile rilevare il contributo dell'IVA alla pressione fiscale effettiva, dato che l'IVA non è rilevata in conti separati. Se invece la banca opta per il regime normale (regime del pro-rata), allora l'IVA pagata sugli acquisti è registrata in un conto ad hoc e solo a fine esercizio è possibile determinare quanta parte della stessa è indetraibile; questa quota, separatamente rilevata in bilancio, può essere considerata ai fini della pressione fiscale.

In altri paesi l'onere per l'IVA indetraibile è mitigato dalla presenza di opzioni per l'imponibilità dei servizi resi (ad es. in Germania e Francia) oppure dalla presenza del cosiddetto gruppo IVA (ad es. in Germania e Regno Unito). È solitamente dedotta solo in parte dalle banche; in Italia, invece, è prevista l'esenzione dall'IVA, entro certi limiti, solo per i costi dei servizi erogati da società consortili.

## **2. Le scelte riguardanti il denominatore dell'indice di pressione fiscale**

La definizione del denominatore presenta problemi di carattere metodologico che possono influire sull'affidabilità dell'indicatore stesso e attengono soprattutto alla variabile di riferimento, al trattamento dei dividendi e delle perdite, alle modifiche della normativa contabile.

### *2.1 La variabile di riferimento*

La prima questione da affrontare è la scelta della grandezza di bilancio, rappresentativa della redditività dell'impresa, alla quale rapportare l'onere fiscale. La misura più frequentemente utilizzata è l'utile lordo, ovvero l'utile al lordo delle imposte di esercizio.

I vantaggi dell'utilizzo di questo aggregato sono diversi: a) è omnicomprensivo, in quanto tiene conto di tutte le grandezze che compongono il bilancio; b) per questo motivo, ha la caratteristica di essere sensibile ai cicli economici, cioè di coglierne gli effetti, in modo di poter comprendere se lo stesso accade anche per il numeratore (le imposte); c) rappresenta l'indicatore segnaletico più importante per gli *stakeholder* dell'impresa, rispetto al quale è importante capire l'incidenza della variabile tributaria.

Gli svantaggi dell'utile lordo, come noto, si possono riassumere nella sua notevole variabilità, dovuta al fatto che su tale grandezza si riflettono tutte le poste rilevate in bilancio, anche quelle legate a fenomeni che non hanno nulla a che fare con la redditività ordinaria dell'impresa (cfr. *infra* par. 2.3)

In alternativa, si potrebbe optare per altre variabili di bilancio. Ad esempio, per le imprese industriali, il reddito operativo (EBIT) o il margine operativo lordo (EBITDA); per le banche, il margine di intermediazione. Lo svantaggio di tali scelte è che questi aggregati non tengono conto di alcune poste di bilancio (ad esempio, gli interessi passivi per le imprese, o le svalutazioni dei crediti

per le banche) che possono incidere in maniera rilevante sul valore dei profitti e il cui trattamento fiscale – che influisce sul valore del numeratore – risulta molto variabile nel tempo e fra paesi. Inoltre, la confrontabilità nel tempo e tra imprese dell'utile lordo può essere inficiata da aggiustamenti dello stesso dovuti a politiche di bilancio (cosiddette pratiche di *window dressing*): dato che risulta spesso impossibile depurare questo aggregato da tali “accomodamenti”, in quest'ambito si può ipotizzare che le stesse si siano ripetute allo stesso modo durante tutto il periodo esaminato e che abbiano interessato tutte le imprese esaminate.

L'utile lordo, “aggiustato” per evitare discontinuità nelle serie storiche o duplicazioni del reddito assoggettato a tassazione, sembra essere quindi il miglior aggregato da cui partire per determinare la pressione fiscale.

In particolare, per le banche l'utile lordo (voce 250 dello schema di bilancio individuale – cfr. circolare della Banca d'Italia n. 262 del 2005, “Il bilancio bancario: schemi e regole di compilazione”) non include gli utili derivanti dalle attività in via di dismissione (voce 280 dello schema di bilancio individuale); per tenere conto anche di quest'ultimo gruppo di attività (che vengono considerate, ai fini fiscali, allo stesso modo delle altre componenti di reddito), è pertanto preferibile prendere come misura dell'utile lordo la somma di utile netto ed imposte dell'esercizio (voce 260 dello schema di bilancio individuale, che comprende anche le imposte sulle attività in via di dismissione).

## 2.2 I dividendi

L'utile lordo include, per definizione, anche i dividendi percepiti dalla banca per il possesso di partecipazioni in altre imprese, bancarie e non bancarie, che possono o meno appartenere allo stesso gruppo.

Sotto un profilo economico, i dividendi non rappresentano reddito prodotto direttamente, *ex novo*, dall'impresa, ma il trasferimento – dalle partecipate alla partecipante – di reddito prodotto dalla partecipata e già assoggettato a tassazione. Inoltre, la presenza dei dividendi è spesso dovuta a scelte organizzative degli intermediari (gruppo versus banca divisionale) non legate alla variabile fiscale.

Anche il legislatore tributario ha tenuto conto della peculiarità dei dividendi; per evitare la doppia tassazione dei dividendi infrasocietari sono stati proposti e applicati due sistemi, anche se con declinazioni differenti nel tempo e da paese a paese: l'esenzione (parziale o totale) dei dividendi; il credito d'imposta.

Ad oggi, nei sei paesi considerati nel lavoro si osserva quanto segue:

- in Italia, tutti i dividendi sono esenti al 95 per cento, tranne quelli da partecipate residenti in “paradisi fiscali” e, per i soggetti IAS, quelli percepiti da titoli detenuti nel portafoglio di attività detenute per la negoziazione, che sono integralmente tassati<sup>45</sup>;
- in Germania, tutti i dividendi sono esenti al 95 per cento, tranne quelli percepiti da titoli di trading, che sono integralmente tassati;

---

<sup>45</sup> In Italia si sono susseguiti, in pochi anni, tre diversi sistemi di tassazione dei dividendi: 1) fino al 2003 è stato applicato il credito d'imposta; 2) dal 2004 al 2007 tutti i dividendi sono stati esclusi da tassazione per il 95 per cento; l'esclusione era totale per i dividendi infragruppo in caso di adesione al consolidato; 3) dal 2008 i dividendi sono esclusi da tassazione per il 95 per cento, inclusi quelli infragruppo in caso di adesione al consolidato; per i soli soggetti IAS i dividendi percepiti da titoli detenuti nel portafoglio di attività detenute per la negoziazione sono interamente soggetti a tassazione. Quest'ultima modifica ha consentito al legislatore di esentare i soggetti IAS dall'applicazione delle norme antielusive in materia di *dividend washing*. Regole diverse si applicano ai dividendi provenienti da partecipate non residenti: in particolare, dal 2004 i dividendi da società residenti in paradisi fiscali sono tassati per l'intero importo percepito.

- in Francia, i dividendi sono tassati per l'intero importo percepito, tranne quelli derivanti da partecipazioni non inferiori al 5 per cento detenute per almeno due anni, che sono esclusi per il 95 per cento dell'ammontare;
- in Spagna, sono del tutto esenti i dividendi da partecipazioni non inferiori al 5 per cento detenuti per almeno un anno; per gli altri è previsto un credito d'imposta pari alla metà dell'ammontare percepito;
- nel Regno Unito, i dividendi sono del tutto esenti;
- in Svizzera, i dividendi sono tassati per l'intero importo percepito, tranne quelli derivanti da partecipazioni non inferiori al 20 per cento detenute per almeno due anni o di valore non inferiore a 2 milioni di franchi svizzeri, che sono esclusi per l'intero ammontare.

Come considerare i dividendi nel calcolo dell'indicatore di pressione fiscale appare dunque tutt'altro che scontato. Considerazioni differenti possono essere svolte sia in funzione della provenienza dei dividendi (da società partecipate, da banche, da altri soggetti), sia in funzione dei metodi adottati nel sistema tributario di riferimento per affrontare il problema della doppia tassazione dei dividendi.

Di seguito, vengono esaminati sia i due sistemi di tassazione dei dividendi che cercano di evitarne la doppia imposizione (esenzione e credito d'imposta), sia il caso di doppia tassazione dei dividendi, con specifico riferimento a quanto previsto dal sistema tributario italiano, trattando separatamente i dividendi percepiti da società appartenenti allo stesso gruppo e quelli provenienti da società esterne.

### 2.2.1 I dividendi percepiti da società appartenenti allo stesso gruppo.

#### a) Il sistema di esenzione dei dividendi

Per comprendere gli effetti della presenza di dividendi, si ipotizzi una banca con reddito operativo e reddito imponibile di 1000 e imposte per 275, che scelga un'organizzazione di gruppo, con una capogruppo A e due controllate, B e C; A detiene il 100 per cento di B e B il 100 per cento di C. Il reddito operativo complessivo di 1000 è così ottenuto: A 200; B 300 e C 500; sia B che C distribuiscono integralmente l'utile (cfr. tavola 1). Se si ipotizza, per semplicità, che i dividendi siano iscritti nei bilanci e tassati dalla società percipiente nello stesso anno di produzione degli utili da parte delle società partecipate, si ha che:

- C, a fronte di un utile lordo di 500, paga imposte per 137,5;
- B, a fronte di un utile lordo di 662,5 (comprensivo di dividendi per 332,5), paga imposte per 87,5;
- A, a fronte di un utile lordo di 775 (comprensivo di dividendi per 575), paga imposte per 62,9.

Si consideri ora un indicatore di pressione fiscale "standard", pari a "imposte su utile al lordo delle imposte". La pressione fiscale "standard", per le tre società, è pari a: 27,5 per cento per C; 13,2 per cento per B; 8,1 per cento per C. Se si sommano imposte ed utili lordi del gruppo, la pressione fiscale complessiva si attesta al 14,9 per cento.

**Tavola 1**

	Società i	Gruppo	Società A	Società B	Società C	Gruppo
Reddito operativo	$a_i$	$a_g = \sum a_i$	200,00	300,00	500,00	1000,00
Dividendi	$b_i$	$b_g = \sum b_i$	575,02	362,50	-	937,52
Utile lordo	$c = a_i + b_i$	$c_g = \sum c_i$	775,02	662,50	500,00	1937,52
Reddito imponibile	$d_i = a_i + kb_i$		228,75	318,13	500,00	-
Imposte	$e_i = td_i$	$e_g = \sum e_i$	62,91	87,48	137,50	287,89
Utile netto	$f_i = c_i - e_i$	$f_g = \sum f_i$	712,11	575,02	362,50	1649,62
<b>Indicatori di pressione fiscale</b>						
Standard	$g_i = e_i / c_i$	$g_g = e_g / c_g$	8,12%	13,21%	27,50%	14,86%
Al netto dividendi	$h_i = e_i / (c_i - b_i)$	$h_g = e_g / (c_g - b_g)$	31,45%	29,16%	27,50%	28,79%
Al lordo dividendi con imposte effettive	$i_i = (e_i + e^*) / (c_i + e^*)$	$i_g = \sum (e_i + e^*) / \sum (c_i + e^*)$	28,79%	28,12%	27,50%	28,28%
Al lordo dividendi con ricostruzione imposte	$j_i = (e_i + zd_i) / (c_i + zd_i)$	$j_g = (e_g + zd_g) / (c_g + zd_g)$	28,30%	28,12%	27,50%	28,06%

Nota bene: nella tavola 1 con  $t$  si indica l'aliquota nominale di prelievo dell'imposta sui redditi (27,5%),  $z$  è pari al rapporto tra  $t$  e  $(1-t)$ ,  $k$  è la quota dei dividendi inclusa nell'imponibile (5%),  $e^*$  sono le imposte pagate, dalle società partecipate direttamente o indirettamente, sui dividendi percepiti dalla società  $i$ -esima.

I vantaggi di un indicatore “standard” risiedono essenzialmente nella sua semplicità e immediatezza di calcolo e comprensione; esso, inoltre, permette una comparabilità dei risultati sia sul piano temporale sia sul piano geografico, in quanto i dati necessari per il suo calcolo sono facilmente reperibili dai bilanci di esercizio. Di contro, con questo indicatore, *ceteris paribus*, si ottengono valori che variano in funzione delle scelte organizzative. E' di tutta evidenza che una misura del genere non coglie la realtà economica: la scelta di organizzarsi in un gruppo non determina infatti una riduzione del carico impositivo dal 27,5 per cento al 14,9 per cento quanto, piuttosto, un aumento della pressione fiscale, perché ad ogni passaggio dei dividendi nella catena societaria gli utili subiscono un'ulteriore imposizione, pari all'1,375 per cento dell'ammontare distribuito. Un indicatore “standard”, quindi, a fronte di un inasprimento effettivo della pressione fiscale mostra un risultato opposto: la pressione fiscale diminuisce quanto più si allunga la catena societaria e quanto maggiore è il peso dei dividendi rispetto all'utile lordo.

Per eliminare la distorsione dovuta ai dividendi si può operare in due modi:

1. eliminando i dividendi dal denominatore (soluzione “netto”). Riprendendo l'esempio precedente, con la soluzione “netto”, l'indice di pressione fiscale per le tre società del gruppo mostra i seguenti risultati: A, 31,4 per cento; B, 29,2 per cento; C, 27,5 per cento. A livello di gruppo, l'indicatore è pari al 28,8 per cento (cfr. tavola 1). Questo indicatore ha il vantaggio della semplicità e della comparabilità: l'ammontare dei dividendi percepiti è un dato facilmente reperibile nei bilanci di esercizio, per qualsiasi banca e in qualsiasi paese. Esso inoltre tiene conto del reddito effettivamente prodotto da ogni società, sterilizzando gli effetti dovuti alle scelte organizzative dell'impresa. Di contro, l'indicatore perde di significato, a livello di singola banca, all'aumentare del peso dei dividendi rispetto all'utile lordo: la pressione fiscale è tanto più alta quanto maggiore è il rapporto tra dividendi e utile lordo.

2. aggiungendo le imposte pagate sui dividendi percepiti sia alle imposte pagate dalla società (numeratore) sia all'utile lordo (denominatore) (soluzione "lordo"). Facendo sempre riferimento all'esempio precedente, con la soluzione "lordo" l'indice di pressione fiscale per le tre società del gruppo si attesta sui seguenti risultati: A, 28,8 per cento; B, 28,1 per cento; C, 27,5 per cento. A livello di gruppo, l'indicatore è pari al 28,3 per cento (cfr. tavola 1). Per calcolare la pressione fiscale è però necessario conoscere le imposte pagate sui dividendi. Reperire questo dato non è affatto semplice, in quanto bisognerebbe conoscere: a) a quali esercizi appartengono i dividendi distribuiti; b) se i dividendi percepiti sono a loro volta costituiti, in tutto o in parte, da altri dividendi; c) quali sono le imposte pagate negli anni in cui si sono formati gli utili. Questo esercizio risulta alquanto difficoltoso per imprese con partecipazioni in più società o in gruppi con catene di controllo estese; diviene impossibile se le informazioni per il calcolo dell'indice di pressione fiscale sono tratte da banche dati che non dispongono della "profondità" necessaria per effettuare le analisi descritte.

Qualora non siano disponibili le informazioni necessarie, le imposte pagate sui dividendi percepiti possono essere ricostruite moltiplicando l'ammontare dei dividendi per il rapporto tra l'aliquota nominale d'imposta e il suo complemento a uno<sup>46</sup>. Questo valore, però, non tiene conto del numero di passaggi che hanno effettuato gli utili prima di essere distribuiti all'impresa in esame<sup>47</sup> e quindi non risulterà mai superiore alla somma dell'aliquota legale e del prelievo sui dividendi (pari al 28,5 per cento per l'Italia). Invece la pressione fiscale può risultare superiore a questo valore: in una catena societaria a tre livelli il prelievo complessivo sui dividendi percepiti dalla capogruppo è pari al 30,45%<sup>48</sup>. Nell'esempio, l'indice di pressione fiscale per un "lordo" con ricostruzione sarebbe: A, 28,3 per cento; B, 28,1 per cento; C, 27,5 per cento. A livello di gruppo, l'indicatore sarebbe pari al 28,1 per cento (cfr. tavola 1).

Considerazioni simili possono essere svolte qualora si voglia calcolare la pressione fiscale a livello di sistema, sulla base dai dati di bilancio delle singole banche. In questo caso, gli indicatori si ottengono procedendo come se si calcolassero a livello di gruppo.

Nella tavola 2, partendo dalla stessa configurazione di gruppo utilizzata in precedenza, viene riportata una situazione estrema nella quale è ipotizzato che la società C abbia un utile lordo di 1.000 e poi distribuisca l'intero dividendo, pari a 725, a B, che a sua volta lo distribuisce ad A, ovviamente al netto delle imposte dovute.

<sup>46</sup> Se i dividendi percepiti sono pari a 100 e l'aliquota legale è pari al 27,5%, le imposte pagate su questi dividendi sono pari a 100 moltiplicati per il rapporto tra 27,5% e (100%-27,5%), cioè 37,93. Infatti, su un utile lordo di 137,93 (dato dalla somma dei dividendi e delle imposte pagate), le imposte dovute sono pari al 27,5% di 137,93, cioè 37,93.

<sup>47</sup> Anche nel caso di un solo passaggio, è molto probabile che il valore così ricostruito non coincida con le imposte pagate nella realtà, che possono essere inferiori o superiori a quelle teoriche: ad esempio, l'aliquota d'imposta dell'esercizio di distribuzione degli utili potrebbe essere diversa da quella dell'esercizio di tassazione degli utili, oppure la presenza di agevolazioni tributarie potrebbe comportare l'applicazione di un'aliquota inferiore rispetto a quella nominale.

<sup>48</sup> Indicando con  $t$  l'aliquota legale di prelievo, con  $k$  l'ammontare dei dividendi soggetto a tassazione e con  $n$  il numero di volte che lo stesso utile viene distribuito, il prelievo complessivo sugli utili è pari a

$$t + tk(1-t) \sum_{n=1}^{\infty} (1-tk)^{n-1}$$

Per  $t=27,5\%$  e  $k=5\%$ , dalla formula si ricava che al primo passaggio il prelievo complessivo è pari al 28,5 per cento, al secondo sale al 29,48 per cento, al terzo risulta essere il 30,45 per cento. All'aumentare di  $n$ , il prelievo effettivo arriva ad essere pari al 100 per cento del dividendo distribuito.

**Tavola 2**

	<b>Società A</b>	<b>Società B</b>	<b>Società C</b>	<b>Gruppo</b>
Reddito operativo	-	-	1000,00	1000,00
Dividendi	715,03	725,00	-	1440,03
Utile lordo	715,03	725,00	1000,00	2440,03
Reddito imponibile	35,75	36,25	1000,00	-
Imposte	9,83	9,97	275,00	294,80
Utile netto	705,20	715,03	725,00	2145,23
<b>Indicatori di pressione fiscale</b>				
Standard	1,38%	1,38%	27,50%	12,08%
Al Netto dividendi	Indef.	Indef.	27,50%	29,48%
Al lordo dividendi con imposte effettive	29,48%	28,50%	27,50%	28,49%
Al lordo dividendi con ricostruzione imposte	28,50%	28,50%	27,50%	28,16%

Mentre, quindi, a livello di singola impresa per le società con utile lordo pari ai dividendi l'indicatore "netto dividendi" non può essere calcolato, a livello di gruppo/sistema esso fornisce un valore – diverso da quello ottenibile sia con l'indicatore "standard", sia con gli indicatori "lordo dividendi" – che coglie la pressione fiscale effettiva a livello di gruppo.

#### b) Il sistema del credito d'imposta

Nel sistema del credito d'imposta alla società percipiente è riconosciuto un credito d'imposta pari alle imposte pagate dalla società partecipata sugli utili distribuiti. Esso è pari a una quota degli utili distribuiti, calcolata come rapporto tra aliquota legale e complemento a uno della stessa aliquota legale<sup>49</sup>. Dal 1998 al 2003 il sistema italiano prevedeva anche la possibilità di trasferire ai soci, attraverso un credito d'imposta figurativo, le agevolazioni che avevano consentito un risparmio nell'imposta societaria dovuta<sup>50</sup>.

La rappresentazione contabile dei dividendi può avvenire in due modi: "cum credito" o "ex credito"<sup>51</sup>. Dato che le banche italiane hanno iscritto in bilancio i dividendi seguendo il criterio

<sup>49</sup> Ad esempio, in Italia nel 1998 a fronte di un'aliquota legale del 37% era previsto un credito d'imposta del 58,73 per cento, pari a  $37\% / (100\% - 37\%)$ .

<sup>50</sup> Tra le agevolazioni che era possibile trasferire ai soci si ricordano la *Dual Income Tax* e l'imposta sostitutiva sulle operazioni straordinarie.

<sup>51</sup> Nella contabilizzazione "cum credito" i dividendi sono iscritti per un valore pari a quello dei dividendi incassati, maggiorato dei crediti d'imposta attribuiti. Le imposte di competenza sono pari all'aliquota legale moltiplicata per i dividendi lordi; le imposte da versare sono pari alla differenza tra imposte di competenza e credito d'imposta. Ad esempio, a fronte di un dividendo di 700, con un'aliquota del 30 per cento, al momento della percezione si registrano tra le attività crediti d'imposta per 300 e liquidità per 700; tra i ricavi, dividendi per 1.000. A fine esercizio, si contabilizzano le imposte di competenza e i debiti verso l'erario per 300. Al momento del versamento delle imposte i debiti verso l'erario per 300 si compensano con i crediti d'imposta di pari ammontare (cfr. tavola seguente).

Nella contabilizzazione "ex credito" i dividendi sono iscritti per un valore pari a quello dei dividendi incassati, senza tener conto del credito d'imposta. Riprendendo l'esempio precedente, al momento della percezione si iscrivono dividendi tra i ricavi per 700, a fronte di un equivalente aumento della liquidità. Nulla accade al momento dell'iscrizione delle imposte di competenza, né al momento del versamento delle stesse (cfr. tavola seguente).

“cum credito”, di seguito ci occuperemo di quanto accade in caso di contabilizzazione “cum credito”; il caso “ex credito” viene trattato, di volta in volta, nelle note.

Per esaminare i problemi di metodo connessi con il calcolo di un indicatore di pressione fiscale effettiva nel sistema del credito d’imposta utilizziamo lo stesso approccio seguito per il sistema dell’esenzione. Nella tavola 3 sono riportati i risultati relativi ad una contabilizzazione dei dividendi “cum credito”. In questo caso, l’indicatore “netto dividendi” va calcolato deducendo sia i dividendi dall’utile lordo (denominatore), sia il credito d’imposta connesso con i dividendi dalle imposte (numeratore); non è necessario che l’importo del credito d’imposta e delle imposte legati ai dividendi sia noto, in quanto sono pari ai dividendi percepiti moltiplicati per l’aliquota legale.

**Tavola 3<sup>52</sup>**

	<b>Società A</b>	<b>Società B</b>	<b>Società C</b>	<b>Gruppo</b>
Reddito operativo	200	300	500	1000
Dividendi	800	500	-	1300
Utile lordo	1000	800	500	2300
Reddito imponibile	1000	800	500	-
Imposte	275	220	137,5	632,5
Utile netto	725	580	362,5	1667,5
<b>Indicatori di pressione fiscale</b>				
Standard	27,5%	27,5%	27,5%	27,5%
Al Netto dividendi	27,5%	27,5%	27,5%	27,5%
Al lordo dividendi con imposte effettive	27,5%	27,5%	27,5%	27,5%
Al lordo dividendi con ricostruzione imposte	27,5%	27,5%	27,5%	27,5%

	Contabilizzazione “cum credito”	Contabilizzazione “ex credito”
Dividendi	1000	700
Credito d’imposta	300	0
Imposte di competenza	300	0

<sup>52</sup> Di seguito si riportano i risultati in caso di contabilizzazione “ex credito”.

	<b>Società A</b>	<b>Società B</b>	<b>Società C</b>	<b>Gruppo</b>
Reddito operativo	200	300	500	1000
Dividendi	580	362,5		942,5
Utile lordo	780	662,5	500	1942,5
Reddito imponibile	200	300	500	
Imposte	55	82,5	137,5	275
Utile netto	725	580	362,5	1667,5
<b>Indicatori di pressione fiscale</b>				
Standard	7,05%	12,45%	27,50%	14,16%
Al Netto dividendi	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%
Al lordo dividendi con imposte effettive	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%
Al lordo dividendi con ricostruzione imposte	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%

Nel caso esaminato in tavola 3 gli indicatori forniscono sempre lo stesso risultato (pressione effettiva pari al prelievo nominale).

Se però si modificano le ipotesi di partenza, prevedendo ad esempio delle agevolazioni fiscali, si perviene a conclusioni differenti.

Si ipotizzi, in particolare, che la società C possa godere di un'agevolazione che riduce l'imponibile di 100. Ci troveremmo quindi nella situazione riportata nella tavola 4<sup>53</sup>.

**Tavola 4**

	<b>Società A</b>	<b>Società B</b>	<b>Società C</b>	<b>Gruppo</b>
Reddito operativo	200	300	500	1000
Dividendi	800	500		1300
Utile lordo	1000	800	500	2300
Reddito imponibile	1000	800	400	
Imposte	275	220	110	605
Utile netto	725	580	390	1695
<b>Indicatori di pressione fiscale</b>				
Standard	27,50%	27,50%	22,00%	26,30%
Al Netto dividendi	27,50%	27,50%	22,00%	24,75%
Al lordo dividendi con imposte effettive	24,75%	24,06%	22,00%	23,91%
Al lordo dividendi con ricostruzione imposte	27,50%	27,50%	22,00%	26,30%

Gli indicatori forniscono risultati diversi, ma l'unico che coglie la pressione effettiva a livello di gruppo, tenendo conto anche delle agevolazioni godute dalla società C, è quello "netto dividendi".

#### c) La doppia tassazione dei dividendi (cosiddetto sistema classico)

Nel sistema classico di tassazione dei dividendi non è previsto alcun rimedio per evitare i fenomeni di doppia imposizione: l'intero importo dei dividendi percepiti è soggetto a prelievo in capo alla società percipiente senza previsione di alcun credito per le imposte pagate dalla società distributrice<sup>54</sup>.

<sup>53</sup> Di seguito si riportano i risultati in caso di contabilizzazione "ex credito".

	<b>Società A</b>	<b>Società B</b>	<b>Società C</b>	<b>Gruppo</b>
Reddito operativo	200	300	500	1000
Dividendi	607,5	390		997,5
Utile lordo	807,5	690	500	1997,5
Reddito imponibile	200	300	400	
Imposte	55	82,5	110	247,5
Utile netto	752,5	607,5	390	1750
<b>Indicatori di pressione fiscale</b>				
Standard	6,81%	11,96%	22,00%	12,39%
Al Netto dividendi	27,50%	27,50%	22,00%	24,75%
Al lordo dividendi con imposte effettive	24,75%	24,06%	22,00%	22,00%
Al lordo dividendi con ricostruzione imposte	27,50%	27,50%	22,00%	26,34%

<sup>54</sup> Il sistema classico di tassazione dei dividendi è stato applicato in Italia fino al 1977. Come già ricordato forme di doppia tassazione dei dividendi sono presenti anche nel sistema tributario vigente: infatti sono tassati per l'intero importo percepito i dividendi percepiti da società residenti in paradisi fiscali; per le sole imprese che adottano i

Tavola 5

	Società A	Società B	Società C	Gruppo
Reddito operativo	200,00	300,00	500,00	1000,00
Dividendi	480,31	362,50		842,81
Utile lordo	680,31	662,50	500,00	1842,81
Reddito imponibile	680,31	662,50	500,00	
Imposte	187,09	182,19	137,50	506,77
Utile netto	493,23	480,31	362,50	1336,04
<b>Indicatori di pressione fiscale</b>				
Standard	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%
Al Netto dividendi	93,54%	60,73%	27,50%	50,68%
Al lordo dividendi con imposte effettive	50,68%	39,96%	27,50%	41,91%
Al lordo dividendi con ricostruzione imposte	42,81%	39,96%	27,50%	38,22%

Anche se i dividendi percepiti dalle società A e B sono integralmente tassati, l'indice "standard" è sempre pari all'aliquota legale. Gli altri indicatori forniscono misure variabili che aumentano all'aumentare del numero delle volte che i dividendi sono distribuiti (cfr. tavola 5)<sup>55</sup>. Anche nel caso della doppia tassazione dei dividendi solo l'indicatore "netto dividendi" è in grado di misurare la pressione fiscale effettiva a livello di gruppo<sup>56</sup>.

### 2.2.2 Dividendi da partecipazioni in società non facenti parte del gruppo

Le considerazioni svolte sinora sono valide sia con riferimento a partecipazioni in società appartenenti ad un gruppo, sia nel caso di partecipazioni detenute in soggetti non facenti parte di un gruppo. Anche se l'assunzione di partecipazioni in imprese esterne al gruppo è legata a motivazioni

---

principi contabili internazionali IAS, anche gli utili che provengono da partecipazioni iscritte nel portafoglio di attività detenute per la negoziazione sono soggetti integralmente a tassazione.

<sup>55</sup> Considerando la formula del prelievo complessivo contenuta nella nota 4, per  $t=27,5$  per cento e  $k=100$  per cento, al primo passaggio il prelievo complessivo è pari al 47,44 per cento, al secondo sale al 61,89 per cento, al terzo risulta essere il 72,37 per cento. All'aumentare di  $n$ , il prelievo effettivo arriva al 100 per cento del dividendo distribuito.

<sup>56</sup> Di seguito si riportano i valori assunti dagli indicatori nel caso estremo del reddito prodotto da una sola società.

	Società A	Società B	Società C	Gruppo
Reddito operativo	0,00	0,00	1000,00	1000,00
Dividendi	525,63	725,00		1250,63
Utile lordo	525,63	725,00	1000,00	2250,63
Reddito imponibile	525,63	725,00	1000,00	
Imposte	144,55	199,38	275,00	618,92
Utile netto	381,08	525,63	725,00	1631,70
<b>Indicatori di pressione fiscale</b>				
Standard	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%
Al Netto dividendi	Indef.	Indef.	27,50%	61,89%
Al lordo dividendi con imposte effettive	61,89%	47,44%	27,50%	45,61%
Al lordo dividendi con ricostruzione imposte	47,44%	47,44%	27,50%	40,12%

di carattere speculativo o di investimento finanziario, i dividendi percepiti da queste partecipazioni sono comunque l'espressione di reddito prodotto (e tassato) da un altro soggetto. In ogni caso, la scelta di investire in partecipazioni può essere considerata anche come una semplice scelta di portafoglio, con un suo costo opportunità, che tiene conto delle modalità di tassazione di dividendi e plusvalenze, così come avviene nel caso di investimento in altri beni o strumenti finanziari.

Ai fini che qui interessano, ci si deve chiedere se, nel calcolo dell'indice di pressione fiscale, si possa adottare per questi dividendi un approccio del tipo "standard", senza cioè tener conto delle imposte già pagate dalle partecipate, o un approccio del tipo "netto/lordo dividendi".

Va da subito sottolineato che se l'indice deve rappresentare la pressione fiscale a livello di sistema bancario, andrebbero in ogni caso sterilizzati i dividendi provenienti da altre banche, in qualsiasi portafoglio siano detenuti.

A livello di singola banca, l'analisi è equivalente a quella che può essere condotta con riferimento ai dividendi provenienti da partecipazioni in società esterne al gruppo (in caso di pressione fiscale gravante sul gruppo) o in società non bancarie (in caso di pressione fiscale gravante sul sistema). La scelta di tener conto della tassazione subita a monte può essere giustificata da un approccio economico che intenda determinare la pressione fiscale gravante sul reddito prodotto dalla singola banca, escludendo quello prodotto altrove: in questo senso, andrebbe dapprima stabilito se la decisione di investire in azioni, piuttosto che in titoli di debito o in impieghi, non rappresenti comunque una opzione di impiego del capitale tesa a produrre reddito da distribuire ai soci. Sotto un altro profilo, l'investimento in *equity*, piuttosto che in capitale di debito, dovrebbe garantire un rendimento lordo maggiore dovuto, tra le altre cose, anche al peggior trattamento fiscale previsto in via generale per il capitale di rischio; in questo senso, non tener conto delle imposte pagate a monte sugli utili potrebbe non essere corretto.

Riprendendo gli esempi analizzati nei paragrafi precedenti, la situazione di una banca non facente parte di un gruppo è paragonabile a quella della società B, assimilando la partecipazione nella società C ad una partecipazione in una qualsiasi società. Per il calcolo della pressione fiscale effettiva deve essere innanzitutto scartata la possibilità di utilizzare un indicatore del tipo "lordo dividendi con imposte effettive", stante l'impossibilità pratica di ricostruire le imposte pagate dalla partecipata. Anche l'indicatore "netto dividendi" perde di significato all'aumentare dell'incidenza dei dividendi rispetto all'utile lordo. Rimangono lo "standard" e il "lordo dividendi con ricostruzione delle imposte effettive". La differenza tra i due, ovviamente, risiede nella possibilità che si ha solo con il secondo di tenere conto delle imposte già pagate a monte dalla società partecipata.

### 2.2.3 Il trattamento degli utili non distribuiti

Qualora le società partecipate non distribuiscano tutti gli utili, che effetti ci sono sugli indicatori di pressione fiscale? Secondo la teoria della finanza gli utili non distribuiti si dovrebbero riflettere in un aumento di valore delle azioni. La percezione dei dividendi può avvenire, quindi, anche attraverso la realizzazione di una plusvalenza al momento della cessione della partecipazione.

Sotto il profilo tributario, la tassazione delle plusvalenze su titoli azionari, nell'ambito del reddito d'impresa, non è assimilabile a quella dei dividendi. Più specificamente, un'esenzione (parziale o totale) delle plusvalenze realizzate su azioni è stata introdotta in Italia solo a partire dal 2004 (cosiddetta *participation exemption*) e solo per le partecipazioni che abbiano determinate caratteristiche (iscrizione in bilancio tra le immobilizzazioni fin dal primo esercizio, possesso per un periodo superiore a un anno, ecc.). Per quanto riguarda le plusvalenze da valutazione (cioè iscritte in bilancio, ma non realizzate), esse non sono generalmente tassate; tuttavia, dal 2008 le società che applicano i principi contabili internazionali (tra cui rientrano le banche) assoggettano ad imposizione anche le rivalutazioni delle partecipazioni detenute nel portafoglio "*held for trading*", così come avviene anche per i dividendi percepiti sulle stesse azioni. Ai fini che ci riguardano,

dunque, non tenere conto anche delle plusvalenze (sia da realizzo che da valutazione) implica che vengano commessi degli errori nella determinazione della pressione fiscale effettiva.

Se si restringe l'analisi ai soggetti che applicano i principi contabili internazionali (quali sono le banche) e alla legislazione fiscale vigente, si possono distinguere due casi: plusvalenze realizzate sulle quali si applica la "*participation exemption*", tassate solo sul 5% della plusvalenza realizzata; plusvalenze realizzate (o da valutazione, come accade nel caso delle partecipazioni detenute nel portafoglio "*held for trading*") sulle quali non si applica la "*participation exemption*", tassate integralmente.

Se si riprendono gli esempi precedenti e l'intestazione della riga "dividendi" viene letta come "plusvalenze", i risultati delle analisi effettuate non cambiano. Il caso delle plusvalenze tassate solo per il 5% è equivalente a quello dei dividendi esenti (tavole 1 e 2); per le plusvalenze soggette a tassazione sull'intero ammontare, valgono le considerazioni effettuate nel caso di doppia tassazione dei dividendi (tavola 5).

Il problema maggiore, nel caso in esame, non è tuttavia quello della scelta dell'indicatore migliore di pressione fiscale, quanto, più a monte, quello dell'individuazione dell'ammontare della plusvalenza per il quale tenere conto delle imposte già pagate sugli utili non distribuiti che concorrono a determinare le plusvalenze (da realizzo e/o da valutazione). In altri termini, la plusvalenza realizzata o iscritta in bilancio non sempre è pari all'incremento degli utili accantonati a riserva; spesso essa sconta anche le valutazioni (positive o negative) che il mercato esprime sull'andamento futuro della redditività dell'impresa; per una corretta misurazione della pressione fiscale, quindi, nel caso delle plusvalenze gli indici "netto dividendi" e "lordo dividendi" dovrebbero tenere conto solo della quota di *capital gains* che corrisponde agli utili non distribuiti.

Nel caso delle plusvalenze non realizzate, iscritte in bilancio, e tassate, sarebbe necessario porre in essere un ulteriore accorgimento: bisognerebbe porre attenzione, negli esercizi successivi a quello di rilevazione in bilancio della plusvalenza non realizzata, sia agli utili distribuiti sulle partecipazioni oggetto di rivalutazione, sia alle minusvalenze che potrebbero derivare dalla distribuzione degli utili, connesse con la diminuzione di valore del titolo causata dalla riduzione del valore del patrimonio netto della società partecipata dovuta alla distribuzione degli utili. Per una quota dei dividendi, infatti, si sarebbe già tenuto conto della doppia tassazione al momento dell'iscrizione della plusvalenza; essi, quindi, andrebbero in qualche modo "neutralizzati" nel calcolo della pressione fiscale; più specificamente, per l'indicatore "netto dividendi" andrebbe dedotto dal denominatore un importo pari alla differenza tra dividendi percepiti, al netto della minusvalenza iscritta, e plusvalenze iscritte negli esercizi precedenti; lo stesso importo andrebbe considerato ai fini della "lordizzazione" per gli indicatori "lordo dividendi".

Per le considerazioni fin qui svolte una corretta determinazione della pressione fiscale, che tenga conto anche delle plusvalenze, potrebbe essere effettuata solo qualora si abbiano dati di dettaglio sui bilanci delle società partecipate. Per le plusvalenze iscritte e non realizzate, poi, la "tracciabilità" dei dividendi e delle plusvalenze si dovrebbe estendere anche agli esercizi successivi a quello di iscrizione della plusvalenza, per tenere conto anche della distribuzione di dividendi e dell'iscrizione di minusvalenze.

Risulta evidente, dunque, come sia difficoltoso (se non impossibile), sotto il profilo della disponibilità di dati di bilancio e di contabilità analitica, tenere conto correttamente dell'impatto sulla pressione fiscale della tassazione delle plusvalenze su partecipazioni. Di conseguenza, le plusvalenze su partecipazioni non sono di solito oggetto di un trattamento *ad hoc* nel calcolo della pressione fiscale; allo stesso tempo, le riflessioni condotte dimostrano come questa scelta implichi degli errori nella stima della pressione fiscale effettiva.

#### 2.2.4 Una valutazione degli indicatori

Le analisi condotte nei paragrafi precedenti hanno consentito di rilevare come gli indicatori di pressione fiscale possano assumere valori anche molto diversi in funzione di come si considerino i dividendi nella costruzione del denominatore.

La scelta di un indicatore dipende essenzialmente da due fattori: il primo è rappresentato dal tipo di analisi che si svolge; il secondo dalla definizione di pressione fiscale effettiva a cui si fa riferimento.

Nell'analisi della pressione fiscale gravante su una singola banca, si può prendere a benchmark di riferimento il valore di pressione effettiva che si ha applicando l'espressione riportata nella nota 4. Partendo da quest'ultima, si nota che l'indicatore migliore, in questo caso, è quello che abbiamo chiamato "Al lordo dividendi con imposte effettive" (cfr. i risultati contenuti nelle note 5 e 12 con quelli riportati, rispettivamente, nella tavola 2 e in quella riportata in nota 13).

Se l'analisi interessa la pressione fiscale gravante su un gruppo (oppure, *mutatis muntandis*, sul sistema bancario), la pressione fiscale effettiva può essere definita come il rapporto tra imposte dovute complessivamente dal gruppo (sistema) e il reddito effettivamente prodotto dalle banche appartenenti allo stesso, rimuovendo quindi le duplicazioni contabili di reddito che sono generate dalla distribuzione di dividendi infragruppo (o infrasistema). Riprendendo l'esempio utilizzato all'inizio del paragrafo 2.1.1, il gruppo considerato deve rapportare le imposte pagate ad un reddito effettivamente prodotto di 1.000 (ovvero, il reddito prodotto dalla società prima che si organizzasse in forma di gruppo). Se si confrontano le imposte pagate nei vari casi con questa misura del reddito, allora l'unico indicatore che coglie la pressione fiscale effettiva è quello "al netto dividendi" (cfr. tavole 1-2-4-5).

Alla luce di tali evidenze e della disponibilità dei dati, l'indicatore di pressione fiscale al netto dei dividendi appare quello più appropriato a fornire una misura della pressione fiscale sul reddito effettivamente prodotto dal sistema bancario, con la sola avvertenza che, per i motivi indicati nel paragrafo precedente, qualora gli utili non distribuiti fossero rilevanti, questo indicatore (così come gli altri) potrebbe fornire una stima non attendibile della pressione fiscale.

#### 2.3. Le "singolarità" contabili

La correttezza di un indicatore di pressione fiscale basato su dati di bilancio, soprattutto in termini di serie temporali, rischia di essere inficiata da variazioni intervenute nella normativa contabile. Eventuali modifiche alle regole di contabilizzazione di alcune poste possono aver effetti sull'utile lordo, a parità di reddito effettivo prodotto dall'impresa e/o a parità di regole di determinazione della base imponibile. Si tratta di "singolarità" contabili, di cui si deve tenere conto nel calcolo degli indici per evitare "break" strutturali nelle serie storiche, oppure, ove non sia possibile intervenire per garantire la comparabilità nel tempo dei valori dell'indicatore, per segnalare l'esistenza di salti nelle serie.

Se si esamina il periodo che va dal 1998 ad oggi, in Italia si possono individuare tre punti di discontinuità per il settore bancario.

Il primo risale al 1999 ed è dovuto all'introduzione dell'obbligo per le banche di contabilizzare la fiscalità anticipata e differita. Ciò rese necessario iscrivere le attività e le passività relative ad operazioni di competenza di esercizi precedenti, ma i cui effetti fiscali si sarebbero determinati in esercizi successivi. L'iscrizione di tali poste nello stato patrimoniale ebbe, come contropartita, la rilevazione di sopravvenienze attive e passive a conto economico, non tassate e non deducibili. L'effetto netto fu un aumento dell'utile lordo, non connesso però con un aumento del reddito prodotto e delle imposte; conseguentemente, si ridusse, *ceteris paribus*, l'indicatore di pressione fiscale. Per mantenere la comparabilità di quest'ultimo con quello calcolato negli esercizi

precedenti e successivi sarebbe quindi necessario, per il 1999, togliere dal denominatore l'importo delle sopravvenienze attive nette dovute alla prima iscrizione della fiscalità anticipata e differita.

Il secondo è connesso con la riforma del diritto societario (d.lgs. n. 6 del 2003) ed ha avuto effetti a partire dall'esercizio 2004. Tra le modifiche previste dalla riforma, è stata introdotta l'impossibilità di rilevare poste di bilancio per ottenere l'applicazione di norme fiscali (cd "disinquinamento di bilancio"), senza che ciò abbia comportato la scomparsa di queste agevolazioni fiscali, in quanto gli stessi effetti di riduzione dell'imponibile fiscale si sono potuti ottenere in sede di dichiarazione dei redditi al momento della determinazione della base imponibile. *Ceteris paribus*, ciò ha comportato: a) l'emersione "una tantum" nel 2004 di componenti straordinari di reddito connessi con la necessità di stralciare dallo stato patrimoniale le poste connesse con l'iscrizione negli esercizi precedenti di questi costi di natura fiscale; b) a partire dal 2004, la rilevazione, a parità di imposte dovute, di un utile lordo maggiore, a causa della scomparsa di alcuni costi, e, conseguentemente, la riduzione dell'indicatore di pressione fiscale.

Anche in questo caso, per garantire l'omogeneità delle serie storiche dell'indicatore di pressione fiscale sarebbe innanzitutto necessario togliere dall'utile lordo del 2004 le componenti straordinarie rilevate nello stesso esercizio a seguito del disinquinamento; poi si dovrebbe scegliere tra: a) "disinquinare" i bilanci precedenti al 2004, escludendo dall'utile lordo degli esercizi 2003, 2002, ecc., i costi rilevati per ottenere riduzioni delle imposte (ammortamenti anticipati, accantonamenti per rischi su crediti eccedenti le svalutazioni, ecc.); b) "inquinare" i bilanci dell'esercizio 2004 e seguenti, sottraendo dall'utile lordo degli esercizi 2004, 2005, ecc. i costi deducibili dal reddito rilevati esclusivamente in sede di dichiarazione dei redditi.

Il terzo punto di discontinuità è dovuto all'introduzione dei principi contabili internazionali (IAS/IFRS), con effetti sui bilanci individuali delle banche a partire dall'esercizio 2005 (applicazione in via facoltativa) e 2006 (applicazione obbligatoria).

L'introduzione degli IAS ha comportato diverse conseguenze. Ai fini del presente lavoro, è interessante rilevare come alcuni costi/ricavi che prima degli IAS erano registrati nel conto economico, in seguito all'introduzione degli IAS sono rilevati nello stato patrimoniale. Si tratta, ad esempio, delle variazioni di valore dei titoli detenuti nel portafoglio "available for sale", iscritte in una riserva di patrimonio senza interessare il conto economico; in alcuni casi (ad esempio, titoli quotati valutati a prezzi di mercato), prima degli IAS le stesse variazioni di valore erano iscritte in conto economico. La modifica delle regole contabili in questi casi comporta, *ceteris paribus*, una riduzione dell'utile lordo e, quindi, un aumento dell'indicatore di pressione fiscale. Per evitare tali distorsioni, quindi, sarebbe necessario, a partire dal primo esercizio di applicazione degli IAS, sommare algebricamente all'utile lordo l'importo delle variazioni di valore iscritte direttamente nelle riserve di patrimonio e connesse con costi e ricavi che, in assenza degli IAS, sarebbero state iscritte in conto economico; quale soluzione di *second best*, si potrebbe far riferimento alla nozione di *comprehensive income*.

#### 2.4. Il trattamento delle perdite

In caso di utile lordo negativo, l'indicatore può assumere, per definizione, valori positivi o negativi, ma il significato economico e fiscale di questi risultati è alquanto dubbio.

A livello di singola banca, in caso di risultato di bilancio negativo, il calcolo dell'indicatore non ha molto significato; al più, valori negativi mostrano come, pur a fronte di perdite civilistiche, la banca ha dovuto pagare imposte, per effetto di regole di determinazione della base imponibile che non hanno riconosciuto alcuni costi. In altri termini, anche l'Erario, in esercizi in cui la banca non ha prodotto profitti, concorre ad accrescere le perdite.

Se l'indicatore invece si riferisce al gruppo di appartenenza della banca o al sistema bancario, l'inclusione delle banche con risultati negativi non è priva di significato. Alla costruzione del denominatore devono concorrere i risultati di tutte le banche, abbiano o meno utili lordi positivi. Ciò permette di ricostruire quanto reddito ha effettivamente prodotto il gruppo o il sistema bancario e di rapportare a questo reddito le imposte dovute, considerando anche, nel caso delle imposte di competenza, gli effetti di riduzione del numeratore connessi con la presenza di imposte "negative".

Qualora, invece, si decidessero di escludere le banche in perdita, l'indice fornirebbe informazioni relativamente alla pressione fiscale che ha interessato solo gli intermediari che abbiano prodotto del reddito.

## L'evoluzione nel tempo della pressione fiscale gravante sulle banche in Italia

## Tavola 1

## Le caratteristiche del sistema

## numerosità

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
intero sistema	772	764	737	721	716	712	712	726	715	697
per tipologia										
BCC	491	470	452	440	438	434	433	438	432	416
POP	43	44	41	39	38	36	38	39	38	36
SPA	238	250	244	242	240	242	241	249	245	245
per dimensione										
BANCHE MAGGIORI	9	9	8	11	11	11	11	8	7	7
BANCHE GRANDI	14	14	9	11	11	11	11	12	11	12
BANCHE MEDIE	29	29	30	30	30	30	30	35	32	32
BANCHE PICCOLE	75	72	115	112	108	105	101	125	124	128
BANCHE MINORI (PICCOLISSIME)	124	122	57	57	55	55	52	66	65	62
BANCHE MINORI (MINUSCOLE)	209	209	145	142	141	141	139	169	168	163
BANCHE MINORI (MINIME)	312	309	373	358	360	359	368	311	308	293

(continua)

**totale attivo  
(milioni di euro)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
intero sistema	1.469.368	1.722.578	1.839.651	1.951.750	2.054.434	2.234.292	2.481.615	2.702.227	3.045.526	3.153.405
per tipologia										
BCC	79.310	93.754	100.688	111.041	122.752	125.939	136.568	150.210	166.101	177.748
POP	209.515	244.572	206.613	198.436	210.422	228.532	252.617	257.716	298.870	328.784
SPA	1.180.542	1.384.253	1.532.350	1.642.273	1.721.260	1.879.821	2.092.431	2.294.301	2.580.555	2.646.874
per dimensione										
BANCHE MAGGIORI	479.921	673.743	788.863	832.238	851.190	936.341	1.012.698	1.086.455	1.225.681	1.290.856
BANCHE GRANDI	301.487	311.385	238.467	264.231	283.785	303.610	340.800	435.363	479.659	513.701
BANCHE MEDIE	279.790	285.393	359.261	366.931	402.402	437.891	511.916	570.168	646.315	629.807
BANCHE PICCOLE	187.935	210.656	308.205	328.768	338.892	354.091	389.808	434.277	491.457	511.241
BANCHE MINORI (PICCOLISSIME)	104.959	92.863	44.998	50.446	56.263	63.245	68.845	60.727	68.051	68.061
BANCHE MINORI (MINUSCOLE)	55.806	46.597	50.329	55.419	61.748	66.955	73.255	74.854	85.371	90.026
BANCHE MINORI (MINIME)	59.469	101.939	49.529	53.717	60.153	72.159	84.294	40.383	48.992	49.712

(continua)

**totale attivo  
(composizione percentuale)**

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
per tipologia										
BCC	5,40	5,44	5,47	5,69	5,97	5,64	5,50	5,56	5,45	5,64
POP	14,26	14,20	11,23	10,17	10,24	10,23	10,18	9,54	9,81	10,43
SPA	80,34	80,36	83,30	84,14	83,78	84,13	84,32	84,90	84,73	83,94
per dimensione										
BANCHE MAGGIORI	32,66	39,11	42,88	42,64	41,43	41,91	40,81	40,21	40,25	40,94
BANCHE GRANDI	20,52	18,08	12,96	13,54	13,81	13,59	13,73	16,11	15,75	16,29
BANCHE MEDIE	19,04	16,57	19,53	18,80	19,59	19,60	20,63	21,10	21,22	19,97
BANCHE PICCOLE	12,79	12,23	16,75	16,84	16,50	15,85	15,71	16,07	16,14	16,21
BANCHE MINORI (PICCOLISSIME)	7,14	5,39	2,45	2,58	2,74	2,83	2,77	2,25	2,23	2,16
BANCHE MINORI (MINUSCOLE)	3,80	2,71	2,74	2,84	3,01	3,00	2,95	2,77	2,80	2,85
BANCHE MINORI (MINIME)	4,05	5,92	2,69	2,75	2,93	3,23	3,40	1,49	1,61	1,58

**La pressione fiscale: le imposte di competenza**  
(valori percentuali)

**Indice "standard"**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
intero sistema	37,30	39,58	45,23	37,78	28,47	30,51	25,82	29,20	11,12	30,19
-di cui: imposte indirette	2,70	3,07	3,10	2,49	1,97	1,88	1,51	0,96	3,67	3,84
per tipologia										
BCC	21,23	21,10	23,08	23,29	23,87	20,41	23,32	22,73	23,15	33,95
POP & SPA	37,99	40,45	46,42	38,57	28,75	31,23	25,96	29,64	9,59	29,84
per dimensione										
BANCHE MAGGIORI	30,26	36,96	46,55	31,80	23,63	21,98	16,37	19,11	-42,35	-1,60
BANCHE GRANDI	43,89	38,71	43,69	50,19	27,14	29,49	32,14	29,31	29,98	28,95
BANCHE MEDIE	43,95	42,71	42,50	43,07	35,82	47,12	35,23	42,04	41,02	34,19
BANCHE PICCOLE	37,93	41,86	45,52	39,78	31,87	39,12	35,02	36,28	41,12	45,75
BANCHE MINORI (PICCOLISSIME)	36,82	70,80	35,03	33,87	30,24	32,01	34,67	32,59	34,15	42,42
BANCHE MINORI (MINUSCOLE)	23,25	22,78	38,85	40,77	28,39	28,01	28,87	25,35	25,57	50,34
BANCHE MINORI (MINIME)	37,85	41,36	-1750,45	45,47	29,67	28,60	30,99	34,62	38,77	69,95

(continua)

**Indice “netto dividendi”**

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
intero sistema	49,37	61,65	64,66	49,65	36,97	38,82	28,82	31,75	14,91	37,98
-di cui: imposte indirette	3,57	4,78	4,43	3,27	2,56	2,39	1,69	1,04	4,91	4,82
per tipologia										
BCC	21,33	21,25	23,27	23,50	24,20	20,51	23,44	22,81	23,27	34,54
POP & SPA	50,99	64,68	67,88	51,55	38,02	40,50	29,15	32,40	13,42	38,39
per dimensione										
BANCHE MAGGIORI	42,89	177,47	101,58	51,11	39,34	34,86	19,10	20,22	-59,04	-3,36
BANCHE GRANDI	55,13	43,20	54,33	71,70	33,61	36,46	37,61	43,27	69,68	37,35
BANCHE MEDIE	56,16	71,90	47,04	46,76	38,10	50,80	36,88	44,78	55,85	40,28
BANCHE PICCOLE	57,74	52,90	70,00	48,43	38,29	46,26	37,02	38,02	46,18	47,24
BANCHE MINORI (PICCOLISSIME)	37,03	71,87	36,21	34,16	30,68	32,21	37,01	33,63	34,24	42,73
BANCHE MINORI (MINUSCOLE)	23,32	27,24	42,48	43,30	29,65	28,99	29,86	25,72	27,62	51,90
BANCHE MINORI (MINIME)	57,81	64,51	-458,31	47,84	30,91	29,39	31,08	34,79	39,28	71,35

**La pressione fiscale: le imposte di cassa**  
(valori percentuali)

## Indice "standard"

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
intero sistema	33,98	38,36	52,58	49,26	30,23	33,45	25,42	26,44	95,49	60,56
-di cui: imposte indirette	2,70	3,07	3,10	2,49	1,97	1,88	1,51	0,96	3,67	3,84
per tipologia										
BCC	21,09	20,60	23,91	24,70	25,02	22,50	23,79	20,58	33,05	48,65
POP & SPA	34,54	39,20	54,13	50,59	30,54	34,23	25,51	26,84	103,46	61,68
per dimensione										
BANCHE MAGGIORI	22,02	34,36	63,74	45,44	26,97	21,18	15,73	11,56	149,82	66,90
BANCHE GRANDI	45,22	35,14	46,91	77,28	26,92	30,76	27,90	29,20	61,71	51,93
BANCHE MEDIE	42,58	50,78	41,29	48,84	35,29	58,76	37,25	46,23	90,81	50,18
BANCHE PICCOLE	32,80	43,46	42,68	45,65	33,27	44,18	35,11	34,06	67,33	77,92
BANCHE MINORI (PICCOLISSIME)	35,97	62,32	36,74	35,05	30,47	37,02	34,83	30,18	42,00	57,79
BANCHE MINORI (MINUSCOLE)	22,55	22,32	40,83	43,91	31,42	32,64	26,69	23,04	40,15	77,51
BANCHE MINORI (MINIME)	38,47	30,30	-1877,36	50,34	38,77	33,06	36,39	35,80	48,07	85,91

(continua)

**Indice “netto dividendi”**

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
intero sistema	44,98	59,74	75,18	64,73	39,25	42,56	28,36	28,74	127,98	76,18
-di cui: imposte indirette	3,57	4,78	4,43	3,27	2,56	2,39	1,69	1,04	4,91	4,82
per tipologia										
BCC	21,19	20,75	24,11	24,92	25,37	22,61	23,91	20,65	33,23	49,49
POP & SPA	46,35	62,67	79,16	67,62	40,39	44,39	28,64	29,34	144,80	79,35
per dimensione										
BANCHE MAGGIORI	31,20	164,98	139,08	73,04	44,90	33,60	18,35	12,23	208,89	140,69
BANCHE GRANDI	56,80	39,22	58,33	110,40	33,33	38,02	32,65	43,10	143,45	67,00
BANCHE MEDIE	54,42	85,50	45,70	53,01	37,54	63,34	39,00	49,23	123,64	59,11
BANCHE PICCOLE	49,94	54,92	65,64	55,58	39,97	52,24	37,12	35,69	75,62	80,47
BANCHE MINORI (PICCOLISSIME)	36,17	63,26	37,98	35,34	30,92	37,25	37,17	31,14	42,11	58,21
BANCHE MINORI (MINUSCOLE)	22,62	26,69	44,63	46,63	32,82	33,78	27,61	23,37	43,38	79,91
BANCHE MINORI (MINIME)	58,75	47,27	-491,53	52,95	40,38	33,98	36,50	35,97	48,70	87,62

**L'incidenza delle attività per imposte anticipate sull'attivo**  
(valori percentuali)

**Attività per imposte anticipate su attivo**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
intero sistema	0,37	0,40	0,40	0,40	0,39	0,44	0,49	0,35	0,59	0,63
per tipologia										
BCC	0,07	0,05	0,07	0,07	0,09	0,14	0,27	0,20	0,23	0,26
POP & SPA	0,39	0,42	0,42	0,42	0,41	0,45	0,50	0,36	0,61	0,66
per dimensione										
BANCHE MAGGIORI	0,48	0,61	0,52	0,52	0,49	0,51	0,57	0,37	0,90	0,88
BANCHE GRANDI	0,35	0,26	0,60	0,60	0,56	0,57	0,48	0,29	0,23	0,31
BANCHE MEDIE	0,34	0,29	0,24	0,24	0,26	0,37	0,44	0,39	0,49	0,61
BANCHE PICCOLE	0,42	0,29	0,26	0,26	0,28	0,33	0,43	0,36	0,44	0,50
BANCHE MINORI (PICCOLISSIME)	0,20	0,17	0,13	0,13	0,15	0,23	0,33	0,25	0,26	0,26
BANCHE MINORI (MINUSCOLE)	0,05	0,06	0,11	0,11	0,16	0,23	0,32	0,25	0,28	0,31
BANCHE MINORI (MINIME)	0,21	0,30	0,15	0,15	0,20	0,24	0,35	0,40	0,37	0,37

(continua)

**Attività per imposte anticipate, al netto delle passività per imposte differite, sull'attivo**

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
intero sistema	0,22	0,25	0,37	0,37	0,32	0,34	0,27	0,14	0,46	0,54
per tipologia										
BCC	0,07	0,05	0,07	0,07	0,07	0,10	0,07	0,04	0,12	0,18
POP & SPA	0,23	0,26	0,39	0,39	0,34	0,35	0,28	0,15	0,48	0,57
per dimensione										
BANCHE MAGGIORI	0,26	0,36	0,49	0,49	0,46	0,45	0,39	0,15	0,76	0,82
BANCHE GRANDI	0,18	0,19	0,57	0,57	0,49	0,49	0,24	0,05	0,10	0,18
BANCHE MEDIE	0,25	0,20	0,21	0,21	0,10	0,18	0,17	0,20	0,39	0,51
BANCHE PICCOLE	0,23	0,17	0,22	0,22	0,21	0,22	0,17	0,16	0,31	0,39
BANCHE MINORI (PICCOLISSIME)	0,19	0,15	0,11	0,11	0,09	0,14	0,10	0,05	0,12	0,16
BANCHE MINORI (MINUSCOLE)	0,05	0,05	0,09	0,09	0,12	0,17	0,08	0,08	0,17	0,23
BANCHE MINORI (MINIME)	0,16	0,18	0,14	0,14	0,18	0,20	0,20	0,26	0,27	0,29