



QUANDO SI PARLA DI...

LESSICO FINANZIARIO A CURA DELL' ASSOCIAZIONE SVIZZERA DEI GESTORI DI PATRIMONI

FATCA

Nel quadro delle regolamentazioni internazionali destinate ad influenzare l'attività degli operatori svizzeri, un ruolo particolare svolge il FATCA-*Foreign Account Tax Compliance Act*, una norma di emanazione USA, divenuta legge con la firma del Presidente Obama nel marzo 2010. Le direttive di applicazione ed i dettagli sono in fase di elaborazione e l'operatività piena è prevista per il 2013. Trattando di norme relative alle attività finanziarie, vale la pena fare una premessa: la regolamentazione in quanto tale è positiva, può accrescere la trasparenza e la fiducia del cliente, recando benefici nell'attività di gestione patrimoniale. Tuttavia possono verificarsi situazioni di "assimetria", nel senso da un lato che i nuovi adempimenti imposti possono "pesare" in modo diverso sulle diverse categorie di soggetti – ad esempio la grande banca od il piccolo gestore patrimoniale – e dall'altro lato nel senso che il rapporto costi-benefici può essere discutibile. Nella fattispecie i benefici attesi vanno all'Amministrazione fiscale USA ed i costi procedurali, di compliance, modifiche informatiche, nuovi supporti ed eventuali addetti, vanno agli operatori finanziari svizzeri. Non sarebbe raro che, anche in questo caso, i costi superassero i benefici che ne conseguono. Il FATCA amplia la portata della regolamentazione già in vigore per il monitoraggio degli averi all'estero detenuti da soggetti fiscali USA, in senso lato, persone fisiche e giuridiche, incluse società estere con beneficiario USA, coinvolgendo non solo banche, ma anche brokers, gestori di fondi, società di investimento. Tali istituzioni devono stipulare una sorta di accordo con il fisco USA, impegnandosi ad indicare la clientela USA che opera, sotto pena di pesanti penalità finanziarie in caso di "non cooperazione", pari al 30% dell'ammontare delle transazioni. La documentazione relativa è molto laboriosa e dettagliata per ogni transazione, così come il rapporto annuale che l'istituzione finanziaria estera deve inviare all'IRS, Internal Revenue Service, rimanendo a suo carico l'"onere della prova" nei casi dubbi. Si pongono quindi due problemi: se continuare ad operare con soggetti fiscali USA, e, in ultima analisi, se operare con prodotti USA e sul mercato USA, visto il forte rischio finanziario e legale cui si va incontro, senza dire dei costi connessi alle procedure di identificazione, di documentazione, di definizione e trattamento dei prodotti finanziari interessati. - *GLT*

L'autore esprime la sua opinione personale e non vincola, di conseguenza, l'Associazione Svizzera di Gestori di Patrimoni.
