

PRIVATE BANKING

Voluntary disclosure

In attesa di gestire le somme «scongelate»

I banker entrano in scena ufficialmente solo alla fine della procedura ma nel frattempo sensibilizzano i clienti sull'importanza della regolarizzazione

di **Antonio Criscione**

Si chiama voluntary, ma a torto o a ragione i soggetti che faranno la disclosure al fisco italiano di attività tenute all'estero senza dichiararle saranno molti, almeno secondo il "sentiment" che si coglie parlando con gli operatori del settore. E allora il mondo del private banking comincia a muovere le sue pedine per intercettare queste disponibilità. Che secondo qualche esperto potrebbe sorprendere superando di molto le stime iniziali.

Su che cosa si fondano le stime sul successo della voluntary? Lo spiega Guglielmo Maisto, professore di diritto tributario internazionale comparato presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza. «A cambiare le carte in tavola - afferma - c'è stata innanzitutto l'introduzione del reato di autoriciclaggio nel quale possono incorrere molti di coloro che dovessero continuare a tenere le loro attività all'estero». Ma non è l'unica molla della voluntary: «Lo scambio di informazioni - continua Maisto - che ormai è avviato con la Svizzera, ma anche con altri paesi, riduce di molto la possibilità di tenere nascosti al fisco i beni all'estero». Un ultimo tassello ancora, quello di una voluntary meno punitiva che all'inizio, con costi tutto sommato accettabili. «Rispetto agli scudi viene meno la possibilità dell'anonimato, ma è più una questione psicologica. Il modo di pensare nel 2008 - dice Maisto riferendosi ai vecchi scudi - non vale più oggi. Il mondo non è più lo stesso».

Un successo della voluntary è un po' nell'aria, dunque. Certo si aspettano ancora chiarimenti dall'agenzia delle Entrate, alcune correzioni normative sono in arrivo, qual-

che dubbio resta sugli obblighi di segnalazione ai fini antiriciclaggio, però la macchina è in moto. I private banker non hanno per ora interesse a scendere nella mischia, proprio perché non "coperti" ai fini dell'anticiclaggio. A differenza degli scudi infatti dove gli intermediari finanziari, attraverso il meccanismo della dichiarazione riservata, entravano subito in gioco, ora il loro ruolo è a valle della procedura. Come spiega Leo De Rosa, presi-

RISCHI SUL FRONTE PENALE

Per gli intermediari finanziari non è consigliabile intervenire nella procedura non ancora perfezionata perché sono soggetti agli obblighi di segnalazione per il riciclaggio

dente del gruppo di lavoro dedicato alla voluntary da Aipb (l'associazione dei private banker): «Gli intermediari e in particolare i private banker per ora si tengono molto cauti. Sanno che possono intervenire per collocare le somme "scongelate", ma nella fase "pre-regolarizzazione" si muovono in un'ottica di sensibilizzazione dei clienti, principalmente organizzando convegni ai quali partecipano i professionisti che poi possono accompagnarli nel procedimento della voluntary». Altri segnalando direttamente dei panel di professionisti a cui rivolgersi.

Se gli intermediari entrano a "valle", qualche dubbio lungo il corso c'è. Marco Bolognesi di Argos Group segnala: «Qualche dubbio rimane sull'obbligo di segnalazione ai fini del riciclaggio delle operazioni del cliente dopo

che è stato firmato il mandato al professionista, ma non è stata ancora conclusa la procedura con il pagamento delle imposte e delle sanzioni». E segnala l'importanza dell'intervento delle fiduciarie nel procedimento, per chi voglia mantenere comunque le attività emerse all'estero.

Importanza di una fiduciaria anche per i private banker viene sottolineata anche da Giovanni Bandera, commercialista partner dello Studio Pedersoli e Associati, che spiega: «Nei nostri rapporti con i private banker sottolineiamo sempre l'importanza della presenza di una fiduciaria nel gruppo, per coloro che vogliono mantenere le disponibilità oltre i confini». Ma avverte anche che: «La procedura è complessa e occorre la professionalità giusta per affrontarla, ai private banker non è consigliabile entrare in prima persona nella gestione, perché pienamente soggetti agli obblighi di segnalazione antiriciclaggio».

La voluntary disclosure ha un perimetro applicativo molto ampio, che comprende anche la regolarizzazione delle opere d'arte, che potrebbe interessare il mondo del private banking. «Questo ambito è tra i più paludosi», spiega Luca Giacomuzzi, titolare dello omonimo studio legale ed esperto del tema - La prima avvertenza è senz'altro quella di rivolgersi a professionisti competenti. Questo sia in ragione della specificità dei beni trattati, che comporta la necessità di affrontare profili e questioni evidentemente diversi rispetto a quelli da considerare per altri asset, sia perché ci sono ancora molti punti oscuri nella normativa di riferimento (attenzione, in particolare, al riciclaggio e all'autoriciclaggio)».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

60

I miliardi che potrebbero emergere

È questa la prima stima della voluntary disclosure. L'emersione con la procedura di collaborazione volontaria di rientro dei capitali detenuti all'estero e mai denunciati è stata introdotta nell'ordinamento italiano nel dicembre 2014

Effetto scudo

Reddito emerso e gettito

65

I miliardi di euro stimati per rimpatri e regolarizzazioni nel primo provvedimento di scudo fiscale (2001-2002). Varato dal Governo Berlusconi, come peraltro i due scudi successivi, fu realizzato con un'aliquota del 2,5% e procurò un gettito per le casse dello Stato pari a 1,6 miliardi

12,5

I miliardi di euro emersi grazie al secondo scudo fiscale, varato nel 2003 (in sostanza, un proseguimento del primo provvedimento). Le operazioni ebbero come base di riferimento un'aliquota del 4%. Il gettito per l'erario fu stimato in 0,5 miliardi di euro

95,3

Il terzo scudo fiscale, nel 2009, fece emergere oltre 95 miliardi, per un gettito di 4,9 miliardi. Le aliquote innalzate, rispetto agli scudi precedenti, portarono nelle casse pubbliche un introito significativo

9,2

La riapertura del 2010 del terzo scudo fiscale fece emergere altri 9,2 miliardi di euro e aggiunse circa 700 milioni di extra-gettito per l'erario. Nel complesso, l'intera operazione scudo fiscale 2009-2010 portò nelle casse dello Stato circa 5,6 miliardi di euro complessivi

Il cliente non si illude: la strada è ancora lunga

Molti gli ostacoli burocratici e i nodi da sciogliere prima di poter mettere a reddito i capitali emersi

di **Stefano Elli**

L'accordo tra Italia e Svizzera (e a tendere anche quello annunciato con il Liechtenstein) sulla doppia imposizione fiscale giunge entro i termini previsti dalla normativa sul rientro dei capitali italiani all'estero, la 186 del 2014, la cosiddetta voluntary disclosure, in vigore dal primo gennaio. Con la sigla dell'accordo viene a cadere definitivamente la blindatura del segreto bancario elvetico. Ma per quanto attiene allo scambio automatico (ma anche spontaneo) delle informazioni sui clienti occorrerà attendere un altro accordo specifico che andrà a regime tra la fine del 2017 e il 2018.

Difficile fare una stima delle somme che potranno riemergere dalle nebbie dei paradisi o ex paradisi, come la Svizzera o San Marino: alcuni osservatori parlano di 60 miliardi. «Complicato dire se si tratti di stime per difetto o per eccesso», afferma Fabrizio Vedana, vicedirettore generale di Unione fiduciaria (che in collaborazione con il Sole 24 Ore organizzerà, giovedì 26 febbraio, una conferenza in collegamento con Lugano, Zurigo, Ginevra, Sondrio, Modena e Roma, dal significativo titolo Tele-Voluntary). «Ciò che sappiamo - dice Vedana - è che sono già smila le richieste di adesione parcheggiate presso l'Agenzia. Le stime sui patrimoni italiani tuttora detenuti all'estero variano tra i 100 e i 150 miliardi. Alcuni ritengono che almeno il 30% possa rientrare e di questo almeno il 60% potrebbe giungere da Svizzera e Montecarlo».

Una valanga di denaro da «cubare» tra gli asset under management delle società attive nel private banking. Una manna inattesa che, tuttavia, per gli operatori del comparto intercettare potrebbe essere assai meno semplice e immediato del previsto. Le ragioni? Due. La prima già incontrata ai tempi degli scudi fiscali: lo smontaggio dei veicoli d'investimento assemblati dalle banche straniere per allocare i capitali italiani potrebbe essere più complesso

del previsto. La seconda, e forse la più importante, si riferisce ai presumibili ritardi e alle sovrapposizioni di competenze della pubblica amministrazione. «La premessa necessaria è che si tratti di una buona legge, per molti aspetti ottima - spiega Gianpaolo Bellavia, commercialista esperto in diritto penale dell'economia - Esistono però alcuni problemi. Il primo riguarda l'obbligo da parte del professionista che segue il cliente di redigere una relazione all'Ucifi, l'Ufficio centrale per il contrasto agli illeciti fiscali internazionali». Se questa contiene una segnalazione di reato l'Ucifi, in quanto pubblico ufficiale, è obbligato a denunciare il fatto senza ritardo all'autorità

LE STIME DEL RIENTRO

Una potenzialità di 60 miliardi, nel migliore dei casi, per l'autodenuncia volontaria al fisco. Ma mancano dati o previsioni ufficiali a supporto del buon esito dell'operazione

giudiziaria. Ed essendo l'azione penale obbligatoria il magistrato dovrà aprire un fascicolo e iscrivere nel modello 21 i titolari dei rapporti oggetto di autodenuncia. «Ciò avverrebbe a prescindere dal fatto che i reati ipotizzati siano proprio quelli oggetto di sanatoria - Bellavia precisa - Questo perché non c'è certezza che la procedura si concluda positivamente. Se a questo si aggiunge che la pratica di rimpatrio potrà arrivare a compimento anche dopo parecchio tempo, la conseguenza è che per almeno lo stesso periodo i soggetti resterebbero iscritti nel registro degli indagati, con tutti gli effetti di legge. Ameno che non v'isua una norma specifica che manlevi l'Ucifi dall'obbligo di esercitare l'azione penale per i reati oggetto di sanatoria. «Ma allo stato una norma nel merito non c'è ancora», conclude Bellavia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Invesco Global Targeted Returns Fund

Il viaggio, emozionante
La strada, davanti a noi
Prima tappa: raggiunta!



Anno 2014	Performance*	Volatilità**
Fondo	8,25%	3,48%
Indice	0,22%	0,03%

Fondo: Invesco Global Targeted Returns Fund Classe A (ISIN: LU1004132566) Indice: Euribor 3 mesi in Euro. Le performance passate non sono indicative dei rendimenti futuri, non costituiscono una garanzia per il futuro e non sono costanti nel tempo. La volatilità non è costante nel tempo.

Con Invesco Global Targeted Returns Fund ci siamo posti un obiettivo ambizioso, un rendimento lordo annuo pari al Tasso Euribor a tre mesi +5% su un orizzonte di tre anni, con una volatilità inferiore alla metà del mercato azionario globale (misurato dall'indice MSCI World) - non vi è alcuna garanzia che l'obiettivo di performance lorda o di volatilità venga raggiunto.

A distanza di un anno dal lancio abbiamo già fatto molta strada, e con noi i nostri clienti. Forse anche per te è il momento di scoprire il potere delle idee. Vai su www.invesco.it.



Considerazione sui rischi principali

Il valore degli investimenti ed il reddito da essi derivante possono oscillare (in parte a causa di fluttuazioni dei tassi di cambio) e gli investitori potrebbero non ottenere l'intero importo inizialmente investito. Il fondo investe in derivati (strumenti complessi), operando pertanto con un significativo grado di leva che può comportare ampie fluttuazioni del valore del fondo medesimo. Per ogni informazione sul fondo, si prega di contattare il proprio consulente finanziario.

*Fonte: Invesco. Le performance non riflettono le commissioni di ingresso eventualmente corrisposte da singoli investitori. ** La volatilità misura l'ampiezza delle variazioni subite dal prezzo di uno strumento finanziario in un determinato periodo e non è, pertanto, costante nel tempo.

Informazioni importanti

La pubblicazione ha carattere meramente informativo. Invesco non potrà in nessun caso essere ritenuta responsabile per eventuali scelte di investimento effettuate in relazione alle informazioni in essa contenute.

La decisione di investire in azioni di un fondo deve essere effettuata considerando la documentazione d'offerta in vigore. Questi documenti (Documento contenente le Informazioni Chiave per gli Investitori specifico per fondo e classe, prospetti e relazioni annuali/semestrali) sono disponibili presso i soggetti collocatori e sul sito www.invesco.it. Le Spese correnti prelevate da ciascuna Classe di azioni del Fondo in un anno, sono indicate nel relativo Documento contenente le Informazioni Chiave per gli Investitori (KIID). **Potrebbero emergere direttamente a carico del cliente altri costi, compresi oneri fiscali, in relazione alle operazioni connesse al fondo.** Il presente documento è pubblicato in Italia da Invesco Asset Management SA, Sede Secondaria, Piazza del Duomo 22 - Galleria Pattari 2, 20122 Milano. CE192/2015

INTERVISTA | Giorgio Libotte | Associate principal McKinsey & Company

Il big bang della rivoluzione digitale suona alla porta del private banking

di **Lucilla Incorvati**

«**I**n Italia, anche nel 2014, dopo le due positive annate precedenti, l'industria del private banking ha mostrato un andamento positivo, con masse in gestione in aumento di circa il 9% (di cui circa il 4% per effetto della nuova raccolta e circa il 5% per effetto performance di mercato) e con profitti in crescita (29 punti base-bps rispetto ai 24 punti base-bps del 2012)».

È positivo il bilancio dell'industria del private banking in Italia, secondo Giorgio Libotte, Associate principal McKinsey & Company.

E l'ottimismo si estende anche all'anno in corso.

«Il primo semestre 2015 si è aperto con il vento in poppa per gli operatori italiani - prosegue -. In primis per effetto del trend positivo dei mercati finanziari in Europa, trainati dall'effetto Quantitative easing (QE)».

Quale sarà l'impatto del Qe sul segmento del private banking?

Contribuirà a mantenere bassa la curva dei tassi.

Questo spingerà i clienti a rivedere la propria asset allocation e a fare maggior ricorso a soluzioni di risparmio gestito, più remunerative per l'intermediario e a maggior valore aggiunto per il cliente.

Dall'altro, all'interno del risparmio gestito, incentiverà (soprattutto per i clienti di fascia alta) un'ulteriore spinta verso asset class alternative (prodotti di credito e strutturati). Riteniamo, poi, che sull'andamento dell'industria ci sarà un effetto positivo legato alla voluntary disclosure.

Che cosa vi aspettate da questa misura?

La voluntary disclosure, vale a dire la dichiarazione volontaria di rientro dei capitali detenuti all'estero e mai denunciati, avrà certamente un impatto, anche se con caratteristiche e modalità molto diverse rispetto agli scudi fiscali degli anni passati.

Difficilmente i risultati della voluntary disclosure, infatti, potranno essere superiori a quelli raggiunti dagli scudi fiscali degli anni passati, sostanzialmente per due ragioni.

In primo luogo le tasse vanno pagate



Il consulente. Giorgio Libotte è associate principal McKinsey & Company

«Le nuove piattaforme online integrate di investimenti e consulenza sul patrimonio potrebbero contribuire a incrementare i profitti degli operatori fino a un 40% addizionale»

senza sconti. In secondo luogo, l'aliquota fiscale media sarà intorno al 20% contro una tra il 5 e il 7% dello scudo fiscale 2009-2010.

Tra i grandi trend che impattano su questa industria non va trascurata la rivoluzione digitale con la quale l'industria deve fare i conti. Qual è la posizione di McKinsey su questo tema?

Secondo le nostre ricerche condotte a livello mondiale, il private banking e il wealth management subiranno una trasformazione importante.

Ci attendiamo, infatti, che le aspettative dei clienti aumentino in maniera significativa, influenzate dalla semplicità dell'esperienza digital in altri contesti, verso la ricerca di un accesso ra-

vido, semplice ed immediato alle informazioni su dispositivi mobili e tablet. Sempre di più anche i clienti private si stanno evolvendo nell'utilizzo della tecnologia per la gestione della propria ricchezza, ad esempio attraverso l'accesso a ricerche indipendenti e a piattaforme online di investimento e asset allocation.

Di fronte a questo grande cambiamento, che tanto ha influenzato altri settori, a che punto si trova il comparto del private banking?

Il settore del private banking da questo punto di vista è ancora relativamente indietro (se paragonato ad esempio al retail banking), con solo una private bank su cinque in Europa ad offrire delle piattaforme integrate di investimenti e consulenza sul patrimonio.

Stimiamo che il potenziale sottostante alla "digital revolution" per il private banking sia significativo, con un impatto positivo sui profitti fino a circa 10bps addizionali, pari a +40% rispetto all'attuale profitabilità media europea del settore (pari a 25bps sulle masse in gestione).

Da che cosa sarà guidato questo impatto positivo?

In primis sarà guidato da una crescita dei ricavi (grazie a una più attraente customer experience, prodotti innovativi e la capacità di cross-selling tramite un utilizzo migliore dei dati clienti a disposizione) e un risparmio sui costi di back-office e operations, che possono rappresentare fino a 21bps di ricavi addizionali.

Dall'altro, per ottenere questi risultati gli operatori di private banking dovranno dal canto loro essere pronti ad investimenti IT non marginali (con un incremento dei costi fino a 10bps) in particolare su sistemi di Crm, advanced analytics e nelle piattaforme multicanale.

Quella del digitale è una delle sfide che gli operatori di private banking devono essere pronti ad affrontare.

La capacità di adattarsi ai rapidi cambiamenti costituirà un importante vantaggio competitivo e richiederà per molti un salto dimensionale in termini di competenze professionali, capacità organizzative e tecnologia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA