

Al servizio dei clienti statunitensi

Lugano Financial Advisors si offre quale partner degli operatori della piazza

Ad una Piazza Finanziaria indebolita dallo scudo e con una visione per il futuro ancora incerta, non mancano comunque iniziative interessanti e degne di nota. Ne parliamo con i responsabili della Lugano Financial Advisors che vedono nella regolarizzazione fiscale e nella gestione di questi capitali un punto di partenza per rilanciare l'immagine della nostra regione. Queste strategie, in linea con i cambiamenti odierni, hanno sì come obiettivo il mantenimento della clientela ma anche la possibilità di attrarre nuovi capitali non necessariamente provenienti dalla vicina penisola.

L'INTERVISTA

Voi di Lugano Financial Advisors (LFA) vi proponete sulla piazza finanziaria ticinese come partner nella gestione a tutto campo di persone assoggettate al fisco americano. Cosa vi qualifica per svolgere questo lavoro?
«Abbiamo lavorato negli ultimi 10 anni a stretto contatto con la clientela cosiddetta "US Person" e accumulato durante questo periodo una lunga esperienza e una moltitudine di conoscenze che ci hanno permesso di creare un importante network di professionisti e servizi (studi importanti di avvocatura, brokers, banche) che ora vogliamo mettere a disposizione dei nostri clienti in modo sistematico, creando un nuovo centro di competenza per questa tipologia di clientela».

Per poter svolgere questo tipo di lavoro avete bisogno anche di una qualifica, una licenza, rilasciata dall'autorità americana? In cosa consiste e come si procede per ottenerla?

«Sì è vero. La Lugano Financial Advisors è registrata presso la Securities and Exchange Commission (SEC), l'organo statunitense di vigilanza sul funzionamento delle borse in qualità di "Registered Investment Advisor". Questa registrazione ci dà la possibilità di gestire clientela americana con la massima trasparenza nei confronti delle autorità americane. Per fare ciò ci avvaliamo anche di un consulente legale americano esterno.

Dapprima si postula la richiesta per l'apertura di un incarto presso la IARD e FINRA. A questo punto la società e gli organi interni ricevono un numero di registrazione. Viene fatta una "due diligence" della società e delle persone che la compongono. Una volta ottenuta la registrazione definitiva, ci si dota di un compliance officer il cui scopo è quello di mantenere un controllo delle attività per poter sempre adempiere alle costanti richieste da parte degli organi di supervisione SEC. Essendo una società di diritto svizzero ci si assoggetta anche presso gli organi svizzeri di sorveglianza (OAD)».

I vostri potenziali partner sono le banche, le fiduciarie, gli studi di avvocatura, ecc. della piazza finanziaria ticinese che intrattengono relazioni con clienti americani. Perché questi istituti dovrebbero appoggiarsi a voi per

offrire questo servizio ai loro clienti statunitensi?

«L'esigenza è nata per rispondere a delle richieste atte a soddisfare in primis la nostra clientela che si è autodenunciata durante la recente amnistia fiscale americana e che di conseguenza non può essere gestita come in passato.

Sono possibili cooperazioni con qualsiasi operatore finanziario della regione (siano queste banche o gestori patrimoniali esterni) che mostrano interesse in merito. Il nostro valore aggiunto è una consulenza specifica delle tematiche americane: non vogliamo assolutamente entrare in competizione con banche e gestori patrimoniali, ma anzi dare loro un supporto per poter aumentare la qualità del servizio e quindi la competitività della nostra piazza finanziaria. In buona sintesi il cliente, così facendo, potrà rimanere in Ticino seguito da una piattaforma compliance e allo stesso tempo la banca o il gestore patrimoniale esterno, grazie a questa collaborazione con Lugano Financial Advisors, potrà mantenere la relazione d'affari con i relativi benefici».

La necessità di offrire una consulenza mirata a questa tipologia di clienti significa che le persone assoggettate al fisco americano presentano problematiche particolari. Quali sono queste problematiche?

«Ne possiamo individuare 3:

1) La più importante tocca la gestione del portafoglio. Infatti questa tipologia di clientela restringe potenzialmente l'operatività del consulente aumentandone allo stesso tempo i margini di errore. L'incondizionato utilizzo di prodotti non "SEC approved" arreca danno al cliente non potendo avvalersi di ovvi vantaggi fiscali ottenibili con l'utilizzo di prodotti armonizzati. Per questo ci avvaliamo di cooperazioni strategiche oltreoceano per sopperire a questa necessità.

2) La reportistica incide oltremodo in quanto funge da carta da visita di LFA e ve ne sono di due tipi. La prima è quella che il cliente presenta al proprio contabile

Ci proponiamo quale centro di competenza per i clienti americani a vantaggio di tutta la piazza finanziaria ticinese



GIANPAOLO BONALUMI, FRANCESCO BERNASCONI E SIRO SPELLINI

(da sinistra nella foto) sono i Partner di Lugano Financial Advisors, società registrata presso la Securities and Exchange Commission (SEC) in qualità di «Registered Investment Advisor».

ditore che vende il "made in Italy" negli USA e l'americano che ha un network europeo per le sue attività commerciali. Tutti questi 3 segmenti hanno contribuito in passato, e lo potranno fare ulteriormente in futuro, ad aumentare la diversificazione geografica della clientela base della nostra piazza finanziaria.

La quantificazione si complica ulteriormente se entriamo in merito alla completezza dei dati base del cliente. Si sa che la vita professionale e privata dei clienti subisce cambiamenti repentini e che spesso e volentieri non sono registrati puntualmente. Basta poco per far sì che un cliente apparentemente UE (per esempio) si stabilisca negli USA, e/o ottenga una carta verde, e/o trascorra lunghi periodi negli Stati Uniti. La mancanza di una pronta notifica alla banca di questi cambiamenti fa sì che in taluni casi le importanti informazioni fiscali relative a clienti già esistenti non vengano aggiornate, creando così possibili problemi al cliente e all'istituto stesso.

Mi permette una provocazione? Crediamo che con i tempi che corrono non possiamo permetterci di condizionare il futuro della nostra piazza finanziaria esclusivamente alla vicina penisola. Reputiamo che Lugano Financial Advisors può e deve vendere i propri servizi e la propria professionalità ad un pubblico internazionale ben diversificato».

La licenza che avete ricevuto dalla SEC, vi permetterà di aprire uffici anche negli Stati Uniti?

«Non è la registrazione fine a se stessa che ci permetterà di aprire un ufficio negli USA, bensì il nostro orientamento strategico che va nella direzione di creare ulteriori sinergie con la nostra clientela esistente».

Voi avete lavorato presso UBS per diversi anni e siete stati coinvolti indirettamente dal caso di frode fiscale negli USA. Quale è la vostra posizione nei confronti delle autorità USA?

«Se di coinvolgimento si può parlare è ed era strettamente legato alle responsabilità della banca. Non esiste nessun procedimento penale, civile e amministrativo nei confronti di individui legati a Lugano Financial Advisors. Il rapporto con le autorità è basato sulla massima trasparenza e sul curriculum personale della direzione e dei dipendenti della società che costituiscono naturalmente la condizione per mantenere la registrazione SEC».

Mario Tettamanti

(CPA) la quale comprende l'elenco dei redditi in aggiunta a quella dei capital gains/losses. La seconda tipologia di reportistica è lo stato di salute finanziario della LFA da presentare annualmente al cospetto del cliente il tutto nel nome della trasparenza più totale.

3) Il controllo, funzione svolta dal compliance interno, è fondamentale per seguire il consulente nella sua attività giornaliera. Il tutto basato sulle rigide direttive della U.S. Securities and Exchange Commission (SEC).

Il cliente americano necessita di consulenza anche quando decide di dichiarare al fisco statunitense gli averi finora detenuti in nero. Cosa succede in questo caso? Quali sono i passi da compiere per regolarizzare la situazione fiscale del cliente?

«Benché il 15 ottobre 2009 si sia conclusa l'amnistia fiscale negli USA denominata «US voluntary disclosure program», il soggetto fiscale americano ha sempre la possibilità di autodenunciarsi al fisco statunitense. Grazie all'ampia esperienza maturata durante la recente amnistia fiscale, siamo in grado di accompagnare il cliente in questo lungo e complesso processo. Il ricorso a un capillare network di legali ed esperti americani ci consente di assicurare un servizio ottimale».

In percentuale del portafoglio quanto è tenuto a pagare il cittadino americano che regolarizza i suoi averi detenuti in nero?

«Prima di tutto bisogna valutare se il soggetto fiscale è qualificato per fare una autodenuncia. Non tutti purtroppo lo sono ed è pertanto imperativo porre le domande giuste per compiere un'analisi veritiera.

Dalla nostra esperienza la percentuale si aggira intorno al 35/40% compreso di penale e tasse di diversa natura. Dipende tut-

tavia dal legale che presenta il caso attraverso la petition letter e dalle attenuanti da identificare nell'istoriato della relazione bancaria e della famiglia.

Rimangono comunque ampi spazi di manovra per le innumerevoli variabili che ogni singolo caso può presentare.

Come si può ben capire l'autodenuncia statunitense ha un approccio completamente differente e assolutamente non paragonabile a recenti esperienze di amnistie fiscali europee. È pertanto indispensabile uno studio individuale del singolo caso prima di poter dare una risposta precisa alla sua domanda».

Voi vi proponete anche per gestire i capitali dei cittadini americani che hanno depositi nelle banche in Ticino. Questo non è un compito che possono svolgere le banche stesse o ci sono specificità anche nella gestione di portafoglio per questi clienti tali da rendere necessarie le conoscenze di specialisti?

«La gestione di capitali di clienti americani è molto complessa e non si limita a problematiche relative all'armonizzazione fiscale del patrimonio: occorre prestare particolare attenzione alle direttive incorporate nel "Qualified Intermediary Agreement" (QI) che pongono dei limiti molto importanti nella libertà di servizio al cliente. Inoltre il governo americano ha già espresso più volte la volontà di inasprire ulteriormente queste regole.

Dipende inoltre dalla massa critica che la singola entità gestisce in quanto non vanno sottovalutati i costi di una struttura che opera sotto la legislazione americana ma soprattutto l'incognita di esporsi a potenziali rischi reputazionali».

Vi aspettate un ulteriore inasprimento delle leggi da parte degli USA?
«È prematuro al momento pre-

vedere in che direzione andranno queste restrizioni. È oltremodo certo che avremo indicazioni importanti dai futuri accordi bilaterali e da una già annunciata revisione del QI.

Si legge inoltre di una nuova legge in fase di approvazione al Senato americano chiamata "Foreign Account Tax Compliance Act of 2009" dove ci si potrebbe attendere che gestori a contatto con clientela americana debbano essere registrati presso la SEC».

Detto dei clienti americani intesi come persone fisiche, quali sono, se ne sono, problematiche per le persone giuridiche?

«Noi per il momento ne evinciamo di due tipi. La prima è quella legata a tutte le società di diritto US aventi come Beneficiari Economici (BO) non US Persons che, basandosi su diverse "legal opinions convergenti", identificano l'entità come US Persons.

La seconda limita gli acquisti di titoli americani per Fondazioni di Famiglia (FL).

È comunque possibile rivedere caso per caso i contenuti di questi veicoli e armonizzarli nel rispetto delle normative del paese del cliente».

Se avete messo in essere un team specializzato nell'assistenza di clientela americana in Ticino significa che nel Cantone vi sono importanti asset di questo tipo. Li possiamo quantificare?

«È difficile quantificarli anche perché dopo gli eventi degli ultimi 24 mesi (correzione del mercato, cause legali UBS, ecc.), l'impatto su questo segmento è stato pesante.

Li possiamo comunque qualificare identificandoli in 3 segmenti ben precisi: l'italo-americano di prima/seconda e terza generazione che mantiene forti legami con la vicina penisola; l'impre-

Cambi + SMS