



Corriere del Ticino  
6903 Lugano  
091/ 960 31 31  
www.cdt.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 37'092  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 272.3  
Abo-Nr.: 272003  
Seite: 37  
Fläche: 17'869 mm<sup>2</sup>

## FISCO USA

# I molti effetti delle nuove norme d'oltre oceano

■ Due importanti iniziative fiscali USA, ricche di conseguenze, sono state presentate ieri al Centro di Studi Bancari di Vezia, sotto l'egida della Swiss American Chamber of Commerce. Relatori tre avvocati: Charles Falk, dello Studio Porzio, Bromberg & Newman di New York, Alan W. Granwell, partner di DLA Piper LLP di Washington D.C. e Walter H. Boss dello Studio Poledna Boss Kurer AG di Zurigo. Moderatore l'avvocato Edward F. Greco, docente al CSB e socio dello Studio legale Tributario Fantozzi e Associati di Lugano. La prima novità è una riedizione della Voluntary Disclosure già attuata nel 2009, una sorta di «scudo» per i soggetti fiscali USA che detengono all'estero averi non dichiarati. I tempi sono stretti, la scadenza è il 31 agosto prossimo, le sanzioni, civili e penali pesanti, inclusa la reclusione e la perdita delle eventuali licenze professionali, per chi non attui l'emersione dei fondi, anche se modesti. Secondo Falk i rischi della «non disclosure» sono elevati: le informazioni provengono dalle banche stesse, da delazioni, da soggetti già inquisiti e da detective del Tesoro presenti nei principali centri offshore. Ma a rischiare sono anche consulenti e gestori di clienti USA, che si trovino a viaggiare negli Stati Uniti o che trattino argomenti «sensibili» al telefono. La seconda novità, più complessa, riguarda il FATCA-Foreign Account Tax Compliance Act, già legge ma potenzialmente emendabile, che entrerà in vigore il 1 gennaio 2013 ma a cui le istituzioni finanziarie devono prepararsi per tempo, visti gli impegni che comporta. Lo scopo della nuova legge, ampia e dettagliata, è di identificare i soggetti fiscali USA con averi al-

l'estero, direttamente o con l'interposizione di varie strutture, per contrastare l'evasione fiscale.

Washington richiede una serie di informazioni agli intermediari finanziari, che debbono applicare nuovi e rigidi criteri di compliance, sia per quanto riguarda le nuove relazioni che i conti già esistenti. Per le entità che non si adeguano è prevista una ritenuta «secca» del 30% su tutti i flussi relativi a investimenti in USA e sulle vendite di tutti i prodotti finanziari di emittenti americani.

Va notato come la nozione di «US person» sia per il FATCA ampia: non solo residenti in USA ma anche titolari di doppie nazionalità e residenti all'estero, possessori in passato di «green card» e con interessi economici facenti comunque capo agli USA. Ovviamente il FATCA, norma unilaterale, si trova in conflitto con la legge e la prassi bancaria svizzera, richiedendo alle banche scelte strategiche: adeguarsi oppure abbandonare clientela USA e mercato finanziario americano. Ma come identificare rigidamente i clienti interessati? Come sottoporre i formulari richiesti in caso di «posta trattenerne» o di clienti difficili da contattare? Come chiudere d'ufficio i conti ai clienti che non desiderassero adeguarsi, anche alla luce del parere negativo della FINMA? Domande che attendono risposte concrete in funzione delle scelte dei vari istituti e che potrebbero portare, secondo i relatori, a rinvii nell'applicazione e perfino a danni non da poco per il mercato finanziario americano.

GIANLUIGI TRUCCO