

Suitability: come trasformare un adempimento normativo in un fattore critico di successo

Da conformità a competitività: massimizzare l'adempimento normativo



Filippo Recalcati

Avvocato, Responsabile dell'Ufficio regionale dell'Associazione svizzera di gestori patrimoniali (ASG) di Lugano



Barbara Vanacore Carulli

Partner BV&Compliance Sagl, MSc in Economics, specialista in Compliance

La Legge federale sui servizi finanziari (LSerFi) ha introdotto nuove norme che disciplinano l'erogazione di servizi finanziari e l'offerta di strumenti finanziari. Conformarsi a queste norme è il punto di partenza di ogni fornitore di servizi finanziari, perché permette di evitare, o quanto meno limitare, i rischi giuridici, di natura civilistica o amministrativa. Dall'altra parte vi è la necessità di essere competitivi per poter affrontare un mercato sempre più difficile e competitivo. La chiave del successo risiede nel bilanciare entrambi gli aspetti e fare delle scelte sagge, bilanciando le esigenze di conformità con le ambizioni di crescita di ogni imprenditore. Compito non facile, ma necessario, per rimanere competitivi e sfuggire ai reclami della clientela o guai con l'autorità di vigilanza.

Inoltre, ha reso più facile l'esercizio di pretese da parte dei clienti, con l'introduzione della procedura di mediazione[2].

Si tratta, in particolare, di una serie di norme previste dal diritto in materia di vigilanza, volte a tutelare l'investitore finale e a creare delle condizioni comparabili per tutti i fornitori di servizi finanziari. Tali norme includono l'obbligo di informazione[3] dei clienti, l'obbligo di verifica dell'appropriatezza e dell'adeguatezza, l'obbligo di documentazione e rendiconto, nonché i doveri di trasparenza e diligenza riguardo ai mandati dei clienti.

In base alle disposizioni entrate in vigore in data 1° gennaio 2020[4], i fornitori di servizi finanziari devono osservare norme di comportamento prudenziali[5]. Gli elementi centrali di queste disposizioni includono gli obblighi di informare e di

I. Note introduttive.....	730
II. L'obbligo di verifica secondo la LSerFi.....	731
III. L'idoneità di prodotti e di servizi per la clientela.....	734
IV. ESG.....	734
V. La suitability fiscale.....	736
A. In generale.....	736
B. Il caso dell'imposizione secondo il dispendio.....	737
VI. Note conclusive.....	737

I. Note introduttive

L'entrata in vigore della Legge federale sui servizi finanziari (LSerFi; RS 950.1) ha definito condizioni di concorrenza omogenee per tutti gli intermediari finanziari ed ha migliorato la protezione dei clienti attraverso la creazione di regole applicabili a tutti i fornitori di servizi finanziari in relazione appunto alla fornitura di servizi finanziari ed all'offerta di strumenti finanziari[1].

[1] Per servizi finanziari si intendono, ai sensi dell'art. 3 lett. c LSerFi, le seguenti attività fornite ai clienti: (1) l'acquisto o l'alienazione di strumenti finanziari; (2) l'accettazione e la trasmissione di mandati che hanno per oggetto strumenti finanziari; (3) la gestione di strumenti finanziari (gestione patrimoniale); (4) la formulazione di raccomandazioni personalizzate riguardanti operazioni con

strumenti finanziari (consulenza in investimenti); (5) la concessione di crediti per eseguire operazioni con strumenti finanziari. Per offerta deve intendersi "qualsiasi invito ad acquistare uno strumento finanziario che contiene informazioni sufficienti sulle condizioni dell'offerta e sullo strumento finanziario stesso" (art. 3 lett. g LSerFi).

[2] In realtà, più che di una mediazione, si tratta di un'attività di conciliazione, da *ombudsman*. Nel Codice di diritto processuale civile svizzero (CPC; RS 277) si distingue tra conciliazione (art. 197 CPC) e mediazione (art. 213 CPC); MAURO MINI, Manuale di diritto finanziario, II^a edizione, Manno 2020, p. 389, nota n. 1623.

[3] Come già indicato, gli obblighi di informazione sono centrali nel rapporto tra il fornitore di servizi finanziari, eventualmente il suo consulente, e il cliente. Lo sono anche quelli più sviluppati dalla LSerFi, che spesso costituiscono anche la premessa indispensabile per la verifica del rispetto degli altri obblighi prudenziali, in particolare di diligenza e di fedeltà (cfr. MINI [nota 2], p. 321, al quale di rimanda per una più ampia esposizione degli obblighi di informazione).

[4] La LSerFi è entrata in vigore il 1° gennaio 2020, prevedendo comunque un termine transitorio di due anni.

[5] Questo testo raggruppa nella categoria generale degli obblighi prudenziali, sia norme di comportamento, sia le regole organizzative, previste dalla LSerFi al secondo titolo. Prima della LSerFi gli obblighi prudenziali erano enunciati, in modo dispersivo, e non erano particolarmente dettagliati. Quattro sono i principi cardini in questo ambito: la garanzia dell'attività irreprensibile inizialmente prevista dalla Legge federale sulle banche e le casse di risparmio (LBCR; RS 952.0), alla quale la Legge federale sulle borse e il commercio di valori mobiliari (LBVM; RS 954.1, abrogata) aveva affiancato gli obblighi d'informazione, di diligenza e di fedeltà (cfr. MINI [nota 2], p. 311).

informarsi^[6], nonché l'obbligo di verifica. Affinché possano decidere con cognizione di causa in merito ad un investimento, i clienti necessitano di sufficienti informazioni sul loro fornitore di servizi finanziari, nonché sui servizi e gli strumenti finanziari disponibili. I fornitori di servizi finanziari che offrono consulenza ai clienti o che ne gestiscono il patrimonio devono tenere in debita considerazione le loro conoscenze, l'esperienza, la situazione finanziaria e gli obiettivi di investimento. Il contenuto delle disposizioni si ispira alla normativa dell'Unione europea (UE)^[7].

Le norme di comportamento, e più in generale la LSerFi, pongono certamente in capo ai fornitori di servizi finanziari un importante onere sia in termini di nuove attività e controlli, così come in termini di requisiti organizzativi. La tesi che si sostiene attraverso il presente contributo è che questo importante onere possa rappresentare, a talune condizioni, un fattore critico di successo per gli intermediari finanziari che decideranno di applicare tale concetto in modo estensivo. Vedremo in seguito come trasformare in un elemento di successo questi nuovi obblighi legali.

Quando si parla di "suitability" bisogna considerare due aspetti. Da un lato, il concetto di adeguatezza ai sensi dell'art. 12 LSerFi e, dall'altro, un concetto molto più ampio, che considera tutti gli aspetti dell'adeguatezza dei servizi che un fornitore di servizi finanziari offre alla propria clientela.

Ecco quindi che, oltre alla *suitability* in senso stretto, nell'ambito dei servizi offerti, l'operatore finanziario dovrà necessariamente prendere in considerazione altri aspetti, quali la *Product suitability*, la *Cross-border suitability*, la *Tax suitability*, la *Product/Portfolio risk suitability* e da ultimo il tema legato alla sostenibilità degli investimenti (*Environmental, Social, Governance [ESG]*).

Il concetto ampio di *suitability* ha acquisito ancora maggiore rilevanza dopo che l'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA) ha esposto i contenuti fondamentali del suo approccio di autorizzazione secondo la Legge federale sugli istituti finanziari (LisFi; RS 954.1) nel quadro di diversi eventi organizzati con gli esponenti del settore e in articoli pubblicati sui mezzi d'informazione. Oltre a esortare alla presentazione delle domande entro i termini previsti, ha presentato i modelli

[6] Per poter adeguatamente adempiere ai propri obblighi contrattuali, il fornitore di un servizio finanziario deve raccogliere, in modo proporzionato alla natura del servizio fornito, alla tipologia di cliente e/o alla complessità del prodotto, un importante numero di informazioni e dati. Per farlo utilizzerà il cd. "profilo cliente". Considerato come spesso i clienti sono portati a sovrastimarsi, i questionari devono essere esaminati con cura senza comunque trasformare il fornitore del servizio in un istitutore o un tutore.

[7] Così ad es. SIMON SCHÄREN/THOMAS JUTZI, Schweizer Finanzmarktrecht im europäischen Kontext – Aufbruch in eine neue Ära, in: Zeitschrift für Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht 4/2021, p. 467: "Dies gilt z.B. für einen Grossteil der Normen des Finanzdienstleistungsgesetzes (FIDLEG) und teilweise auch des Finanzinstitutsgesetzes (FINIG), die sich an den Vorgaben der MiFID II bzw. der MiFIR und weiteren einschlägigen Bezugsgrößen orientieren", https://www.iwr.unibe.ch/unibe/portal/fak_rechtswis/e_dep_dwr/inst_iwr/content/e36453/e162340/e172868/e172869/files1158585/2021_Schaeren_Jutzi_GesKR_Finanzmarktrecht_4_2021_466-471_ger.pdf (consultato il 15.11.2023). Particolarmente presente nel testo legislativo è lo sforzo di euro-compatibilità in ragione della forte interdipendenza del mercato svizzero con i mercati finanziari europei (cfr. MINI [nota 2], p. 274).

operativi che ritiene particolarmente esposti al rischio e segnalato che il rilascio dell'autorizzazione ai gestori patrimoniali è subordinato a una gestione adeguata dei rischi da parte dell'istituto. Ciò riguarda, in particolare, i rischi nelle attività finanziarie transfrontaliere, in relazione all'adeguatezza dei suddetti servizi (*suitability*) e al riciclaggio di denaro^[8].

Nell'ambito dei vari momenti informativi organizzati dalla FINMA, l'Autorità di vigilanza ha più volte sottolineato come "la fiducia nel buon funzionamento dei mercati finanziari e nei fornitori di servizi finanziari riveste un'importanza fondamentale per la tutela dei clienti"^[9]. Tra i requisiti della richiesta di autorizzazione, oggetto di verifica, figura anche la *suitability* di prodotti e servizi adatti ai clienti.

Alla luce di questi importanti sviluppi riteniamo il tema di assoluta centralità, sia per quegli istituti che fino all'entrata in vigore della LisFi erano già sottoposti alla vigilanza della FINMA che per quelli che solo con l'entrata in vigore della LisFi si sono ritrovati per la prima volta ad essere sottoposti alla vigilanza prudenziale della FINMA.

Al non giurista, o al gestore oppure ancora al *relationship manager* chiamato ad applicare ogni giorno la LSerFi, sarà forse sfuggito che questa nuova legge affonda le proprie radici nel diritto pubblico. Come indicato dalla dottrina, le intenzioni di questa recente legge sono lodevoli^[10]. Intervenendo in anticipo rispetto al diritto civile, il diritto pubblico si manifesta anticipatamente, con lo scopo di evitare o rilevare iniziative e comportamenti condannati all'insuccesso. Con questo contributo cercheremo di approfondire gli aspetti introdotti dalla LSerFi, ben consapevoli che il diritto civile e, in particolare, i Tribunali chiamati ad applicarlo, mantengono la propria autonomia e di conseguenza i risultati potrebbero differire da quelli del diritto pubblico.

II. L'obbligo di verifica secondo la LSerFi

Prima di addentrarci nel tema di questo capitolo si ritiene opportuno chiarire e specificare alcuni concetti chiave evocati nella LSerFi. La Sezione 3 definisce l'appropriatezza e l'adeguatezza dei servizi finanziari. Secondo l'art. 10 LSerFi (Obbligo di verifica) "i fornitori di servizi finanziari che forniscono servizi di consulenza in investimenti o di gestione patrimoniale eseguono una verifica dell'appropriatezza o dell'adeguatezza".

Secondo le possibilità previste dal diritto svizzero, il cliente può decidere egli stesso le transazioni che intende eseguire (*execution only*), oppure chiedere consiglio alla propria banca, al

[8] FINMA, Rapporto annuale 2021, Berna 2021, p. 31, in: https://www.finma.ch/~media/finma/dokumente/dokumentencenter/myfinma/finma-publikationen/geschaeftsbericht/20220405-finma_jahresbericht_2021.pdf?sc_lang=it&hash=13E3B88F8767627FFF48098D9A5E8FB2 (consultato il 15.11.2023).

[9] FINMA, Nuovo regime per gestori patrimoniali e trustee, Berna, 24 maggio 2021, p. 21, in: https://finma.ch/it/~media/finma/dokumente/dokumentencenter/myfinma/1bewilligung/presentation-finma-2020.pdf?sc_lang=it&hash=1E69EEDA56DA82A2C2B05CA7272E7F03 (consultato il 15.11.2023).

[10] Così ad es. CARLO LOMBARDINI, LSFIn et MiFID II: quel modèle pour la protection de l'investisseur?, in : *Développements récents en droit commercial VIII*, Collection lausannoise, Berna 2022, p. 101.

proprio gestore patrimoniale o al proprio consulente, oppure, eventualmente, conferire mandato di gestione alla banca o al gestore patrimoniale (gestione patrimoniale *strictu sensu*)^[11].

La LSerFi prescrive per queste tre possibili forme di gestione patrimoniale *lato sensu*, tre differenti approcci e verifiche. L'entità e l'ampiezza della verifica dipendono dal tipo di servizio finanziario offerto e dalla categoria del cliente.

Quindi, qualora fornirà consulenza in investimenti per operazioni specifiche senza tenere conto dell'intero portafoglio del cliente, il fornitore di servizi finanziari si informerà sulle conoscenze e sull'esperienza del cliente e, prima di raccomandare uno strumento finanziario, verificherà se questo è appropriato per il cliente (art. 11 LSerFi [Verifica dell'appropriatezza]). Allorché fornirà consulenza in investimenti tenendo conto del portafoglio del cliente o fornirà una gestione patrimoniale, il fornitore di servizi finanziari dovrà informarsi sulla situazione finanziaria e sugli obiettivi di investimento del cliente, nonché sulle sue conoscenze ed esperienze. Le conoscenze e l'esperienza del cliente riguardano il servizio finanziario e non le singole operazioni (art. 12 LSerFi [Verifica dell'adeguatezza]), quindi, si riferiscono alle sue conoscenze ed esperienze in riguardo al mandato di consulenza o al mandato di gestione.

Da ultimo, per esclusione, "se il servizio offerto consiste esclusivamente nell'esecuzione o nella trasmissione dei mandati del cliente, il fornitore di servizi finanziari non è tenuto ad eseguire alcuna verifica dell'appropriatezza o dell'adeguatezza" (art. 13 LSerFi)^[12], informando il cliente che si trova in ambito di *execution only* e astenendosi da qualsiasi consiglio e/o consulenza in merito all'investimento dettato dal cliente^[13]. In questi casi, per evitare rischi inutili, il fornitore del servizio finanziario dovrà astenersi dal fornire qualsiasi tipo di consulenza e limitarsi alla trasmissione dell'ordine impartito dal cliente.

[11] Si veda ad es. CARLO LOMBARDINI, *Gestione de fortune: réglementation, contrats et instruments*, Zurigo 2021, Cap. II, N 3.

[12] Il fornitore di servizi finanziari deve informare il cliente che non è eseguita alcuna verifica dell'appropriatezza o dell'adeguatezza.

[13] A tal riguardo, giusta l'art. 7 dell'Ordinanza sui servizi finanziari (OSerFi; RS 950.11), il fornitore del servizio finanziario può limitarsi a fornire le informazioni sui rischi generali connessi con gli strumenti finanziari, indicando le caratteristiche essenziali e il funzionamento degli strumenti finanziari, nonché i rischi di perdite e gli eventuali obblighi per il cliente derivanti dagli strumenti finanziari. Se le indicazioni sono contenute nel foglio informativo di base o nel prospetto, l'informazione può essere fornita mettendo a disposizione il pertinente documento. Importante, quindi, sottolineare che la LSerFi non ha introdotto alcun obbligo di messa in guardia del cliente e la giurisprudenza del Tribunale federale solo in casi eccezionali prevede un tale obbligo. Si veda ad es. la sentenza TF n. 4A_189/2007 del 31 luglio 2007 consid. 2.3 che riassume efficacemente il ruolo del fornitore del servizio finanziario un rapporto di *exécution only*: "En cas d'instructions ciblées du client tendant à des dispositions relatives à son compte, il n'existe fondamentalement aucun devoir d'information de la banque; en effet, lorsque le client donne de manière inconditionnelle les ordres ou les instructions correspondantes, il montre qu'il n'a pas besoin de l'information et des conseils de la banque, ni ne les souhaite. Il n'y a de devoir d'information que dans des situations exceptionnelles, soit lorsque la banque, en faisant preuve de l'attention requise, a reconnu ou aurait dû reconnaître que le client n'a pas identifié un danger lié au placement, ou lorsqu'un rapport particulier de confiance s'est développé dans le cadre d'une relation d'affaires durable entre le client et la banque, en vertu duquel le premier peut, sur la base des règles de la bonne foi, attendre conseil et mise en garde même s'il ne formule pas de demande dans ce sens".

Per le verifiche dell'adeguatezza e dell'appropriatezza è, inoltre, prevista una distinzione tra clienti professionali e clienti privati. Per i primi il fornitore di servizi finanziari è tenuto a svolgere una verifica molto meno articolata rispetto a quando opera con i clienti privati. L'idea di fondo del Legislatore è di tutelare il cd. "anello debole della catena", ovvero il cliente che si dichiara privato e, quindi, per definizione colui che deve essere maggiormente tutelato.

La LSerFi prevede, in particolare, che in funzione dei criteri sopra definiti, il fornitore di servizi finanziari si informi dettagliatamente sull'esperienza e sulle conoscenze del cliente^[14], sui suoi obiettivi di investimento e sulla situazione personale e finanziaria^[15] dei suoi clienti. Infine, sulla base delle informazioni ricevute, adempie ai propri obblighi di verifica.

Solo dopo aver svolto tale verifiche il fornitore di servizi finanziari può consigliare al suo cliente di effettuare la transazione e solo nella misura in cui risulti che quest'ultimo possieda sufficienti conoscenze ed esperienza per valutare i rischi e le caratteristiche di un'operazione e per comprendere le modalità di funzionamento ed il rischio di un servizio finanziario.

Se il fornitore di servizi finanziari ha informazioni insufficienti per svolgere i suoi obblighi di verifica, oppure giunge alla conclusione che un'operazione non sia adeguata per il cliente in questione, glielo comunica. Nonostante tale comunicazione e il fatto che il fornitore del servizio finanziario abbia sconsigliato il cliente, lo stesso avrà comunque la facoltà di ricorrere ai servizi del fornitore di servizi finanziari, rispettivamente potrà decidere di acquistare un determinato strumento finanziario^[16].

La verifica dell'idoneità non si applica soltanto alla consulenza in investimenti, ma anche soprattutto nell'ambito dei mandati di gestione patrimoniale. Tale verifica si riferisce alla gestione patrimoniale stessa. Prima di stipulare un contratto di gestione

[14] L'esperienza e le conoscenze del cliente devono permettere a quest'ultimo di comprendere appieno i rischi incorsi relativi ai prodotti o servizi determinati. Al prestatore del servizio finanziario verrà richiesta un'attenzione particolare tanto più lo strumento finanziario sarà complesso e si raccomanda, quindi, di non giungere a conclusioni affrettate o presunzioni infondate e immotivate.

[15] La situazione finanziaria e personale del cliente permette di determinare la capacità del cliente di supportare eventuali perdite. Da un lato verrà considerata la situazione finanziaria dal punto di vista oggettivo (il patrimonio netto), ma dall'altro dovranno essere considerati anche fattori quali la tolleranza soggettiva di un'eventuale perdita (quindi, quanto una perdita preoccuperebbe il cliente indipendentemente dal proprio patrimonio) e le condizioni personali (ad es. un cliente attivo professionalmente oppure al beneficio delle pensioni; un minorenne oppure altre circostanze che potrebbe influire sulla tolleranza al rischio). Anche il fattore temporale può giocare un ruolo importante (ad es. il bisogno di liquidità potrebbe influenzare la scelta degli investimenti).

[16] Queste situazioni sono sempre da valutare con molta cautela, soprattutto alla luce di quando indicato precedentemente relativamente alla prassi dei tribunali civili. Di fronte a situazioni limite si raccomanda di ben valutare e considerare tutti gli elementi prima di eseguire a cuor leggero delle operazioni. Si immaginino ad es. quei casi di clienti particolarmente inesperti o con patrimoni non particolarmente elevati. Dello stesso avviso LOMBARDINI (nota 11), Cap. VI, N 7: "Si, comme en Suisse, un régime libéral est adopté dans les rapports *exécution only*, le client doit être conscient du fait qu'il ne bénéficie pas d'une protection particulière. [...] Le prestataire de services financiers devrait pouvoir s'en tenir en principe à ce choix du législateur et ne devrait pas intervenir pour protéger le client contre lui-même".

patrimoniale, il fornitore di servizi finanziari deve assicurarsi che il cliente capisca cosa s'intende per "gestione patrimoniale" e che la strategia di investimento scelta coincida, in linea di principio, con gli obiettivi e la situazione economica del cliente, ovvero che sia idonea. Inoltre, prima di eseguire operazioni, il gestore patrimoniale deve verificare se queste sono idonee per il cliente rispetto al resto del portafoglio noto del cliente.

Riassumiamo schematicamente le verifiche richieste in funzione del servizio offerto.

Tabella 1: Verifiche richieste al fornitore di servizi finanziari

Servizio	Test/Verifica	Esame
Execution only	Nessun test	-
Consulenza agli investimenti per operazioni specifiche	Appropriatezza	Conoscenze ed esperienze
Consulenza agli investimenti tenendo conto del patrimonio	Adeguatezza	<ul style="list-style-type: none"> Conoscenze ed esperienze Obiettivi di investimento Situazione finanziaria
Gestione patrimoniale	Adeguatezza	<ul style="list-style-type: none"> Conoscenze ed esperienze Obiettivi di investimento Situazione finanziaria

La tesi che intendiamo sostenere nel presente articolo, e che interpreta la posizione della FINMA, è che l'adempimento dell'obbligo di verifica, benché rappresenti un aggravio dei compiti di controllo dell'intermediario finanziario, possa definitivamente rappresentare un fattore critico di successo se applicato in modo estensivo, come di seguito meglio descritto, ovvero tenendo in considerazione, oltre alla *suitability* ai sensi degli artt. 10, 11 e 12 LSerFi, anche una serie di aspetti che fanno da corollario alla relazione con il cliente: la *product suitability*, la *suitability* in ambito di sostenibilità degli investimenti (ESG), la *suitability* fiscale, la *suitability* in ambito *crossborder* e, infine, la *suitability* nel rispetto delle sanzioni.

La tabella di seguito pubblicata riassume il concetto sopra descritto:

Tabella 2: Obblighi di verifica dei fornitori di servizi finanziari

Ampiezza dell'obbligo di verifica	Tipo di verifica	Vantaggio
Conoscenze ed esperienze	<i>Product/service suitability</i>	<ul style="list-style-type: none"> Allineamento alla normativa LSerFi (concetto <i>standard</i> e base delle verifiche in capo agli istituti finanziari) In sostanza nessun <i>breach</i> della normativa svizzera Riduzione dei rischi in caso di contenzioso, allineamento al profilo di rischio del cliente, ecc.
Fattori ESG	Inclusione nella verifica dell'adeguatezza della sensibilità e/o interesse del cliente verso strumenti di finanza sostenibile	<ul style="list-style-type: none"> Anticipare le tendenze normative che ad oggi rappresentano unicamente un'autoregolamentazione volontaria Distinguersi da altri istituti finanziari Stabilire una relazione emozionale con il cliente che non si limiterà più a valutare esclusivamente il gestore in base alle <i>performance</i> che potrebbe essere disposto a tollerare minori risultati a favore di una causa nobile
Tasse e imposte	Prestare attenzione alla situazione del cliente e alla sua fiscalità	<ul style="list-style-type: none"> Rendere un servizio più efficiente ed evitare rischi di risarcimento danni
<i>Crossborder</i>	Utilizzo di strumenti finanziari approvati per l'offerta nel Paese del cliente	<ul style="list-style-type: none"> La selezione e raccomandazione/scelta di strumenti finanziari autorizzati all'offerta nel Paese di residenza del cliente consente di ridurre i rischi legati all'attività transfrontaliera e a operare in compliance con le normative relative all'offerta e distribuzione di strumenti finanziari Rispetto delle restrizioni di vendita di determinati strumenti finanziari definite nei prospetti degli stessi
Sanzioni	Strumenti finanziari che sono oggetto di sanzioni svizzere e/o internazionali	<ul style="list-style-type: none"> Mitigazione del rischio che lo strumento finanziario possa subire dei deprezzamenti e possa scontare tramite il valore di mercato le sanzioni imposte a livello internazionale Tramite la verifica l'istituto finanziario mitiga il rischio di performance negative/ sotto il <i>benchmark</i>

Il presente contributo si concentrerà sugli aspetti della conformità secondo la LSerFi, la normativa fiscale e i criteri ESG riservandosi di approfondire in un testo separato gli altri concetti di idoneità.

III. L'idoneità di prodotti e di servizi per la clientela

Un tema al quale occorre senz'altro prestare attenzione è quello dell'idoneità di prodotti e servizi offerti alla propria clientela. La FINMA lo ha più volte indicato nelle proprie prese di posizione^[17]. Nell'ambito della verifica della richiesta di autorizzazione è uno degli elementi fondamentali di *business conduct*. La FINMA indica a titolo di esempio alcuni elementi a cui prestare attenzione: l'attuazione dei nuovi requisiti della LSerFi, le relazioni clienti con procure generali e l'impiego di strumenti finanziari atti a generare conflitti d'interesse.

Si pensi ad es. anche alle possibili implicazioni della *Markets in financial instruments directive* (MiFID) 2. Benché non direttamente applicabile in Svizzera e benché non vi sia alcun obbligo di rispettare le norme di diritto estero, sappiamo come la violazione del diritto estero possa avere degli effetti anche sulle norme di diritto prudenziale svizzero, in particolare in relazione alla garanzia di un'attività irreprensibile. I prestatori di servizi finanziari svizzeri devono fare prova di attenzione particolare. In questo senso, la scelta se includere o meno determinati strumenti finanziari nel portafoglio della clientela gestita dovrà comportare anche il rispetto delle nuove norme di *product governance* previste dal diritto euro-unitario: se queste prevedono un mercato di riferimento (e a maggior ragione in caso di mercato di riferimento negativo) che non include un determinato cliente nella clientela *target* dello specifico strumento, si ritiene che tale strumento non vada utilizzato^[18].

Nell'ambito di fornitura di servizio a clientela europea, come noto, le disposizioni della MiFID 2 non trovano applicazione se la prestazione di un servizio d'investimento è stato avviato su iniziativa del cliente, ossia attraverso la ormai conosciuta "*reverse solicitation*". Considerato come l'applicazione diretta della MiFID II può essere esclusa, ci si può chiedere se la MiFID 2 possa comunque avere in impatto sulla relazione cliente europeo e fornitori di servizio finanziario svizzero.

In taluni casi, nonostante la proroga di foro contenuta nei contratti, potrebbe anche succedere che in istituto finanziario svizzero venga convenuto davanti al giudice civile del suo Stato di residenza^[19].

[17] Si veda FINMA (nota 9), p. 21.

[18] FLAVIO AMADÒ, La MiFID 2 e la product governance, in: NF 6/2018, p. 285 ss.

[19] In applicazione dell'art. 15 par. 1 della Convenzione di Lugano (CLug; RS 0.275.12): "[...] la competenza in materia di contratti conclusi da una persona, il consumatore, per un uso che possa essere considerato estraneo alla sua attività professionale è regolata dalla presente sezione: a) [...] o b) [...] o c) in tutti gli altri casi, qualora il contratto sia stato concluso con una persona le cui attività commerciali o professionali si svolgono nello Stato vincolato dalla presente convenzione in cui è domiciliato il consumatore o sono dirette, con qualsiasi mezzo, verso tale Stato o verso una pluralità di Stati comprendente tale Stato, purché il contratto rientri nell'ambito di dette attività". Per ulteriori approfondimenti si veda GIOVANNI MOLO, La MiFID 2 e le implicazioni per le prestazioni finanziarie fornite dalla

IV. ESG

La finanza sostenibile si riferisce a tutti i tipi di servizi finanziari che tengono conto di criteri ambientali, sociali e di governance (ESG) nelle decisioni di investimento dei clienti.

Un sistema finanziario è considerato sostenibile se sostiene e accelera la transizione dell'economia e della società verso la piena sostenibilità. Il finanziamento di un'economia sostenibile richiede che il sistema finanziario sostenga la transizione verso la sostenibilità riducendo gradualmente le risorse destinate ad attività dannose.

Molto è già stato scritto e anche questa stessa rivista ha dedicato alcuni articoli alla tematica^[20]. Obiettivo nel presente articolo è quello di focalizzarci su alcuni punti essenziali legali alla *suitability* e alle norme di comportamento per gli operatori finanziari. Opportuna, quindi, una breve introduzione per indicare che, ad esempio, a differenza di quanto in atto nell'UE, in Svizzera non esiste una legislazione specifica ESG per il mercato finanziario. Si sta discutendo intensamente di adeguamenti alla LSerFi, ma non sono ancora state comunicate proposte concrete. La comunicazione edita dalla FINMA sulla vigilanza n. 5/2021 "*Prevenzione e lotta contro il greenwashing*"^[21] risulta essere l'unico testo che più si avvicina ad una regolamentazione statale (pur con tutti limiti

Svizzera, in: NF 6/2018, p. 293. Con la sentenza n. 6280/2019 le Sezioni Unite Civili della Suprema Corte hanno risolto in modo positivo la questione della giurisdizione del Giudice italiano, quale Giudice del foro del consumatore, per la responsabilità contrattuale derivante dalla stipula di un contratto finanziario stipulato da banca svizzera, che opera in Italia, con un cittadino residente in Italia. Nella fattispecie si disquisiva in ordine ad un duplice contratto bancario e finanziario, esteso anche alla gestione di titoli, stipulato in Svizzera nel 2000 da un consumatore italiano. La Corte premetteva che la questione della competenza giurisdizionale in materia commerciale, quando interessata era una banca svizzera, aveva visto succedersi due Convenzioni: la prima protocollata a Lugano il 16 settembre 1988 e resa esecutiva in Italia con la Legge (L.) n. 198/1992, la seconda sempre protocollata a Lugano il 30 ottobre 2007 ed entrata in vigore, nei rapporti tra Stati appartenenti UE e Svizzera, il 1° gennaio 2011, applicabile al caso concreto in virtù di specifica norma, ai sensi della quale le condizioni da valutarsi ai fini della giurisdizione sono quelle del momento dell'instaurazione della domanda e non quelle del momento della conclusione del contratto per cui vi è causa. Ciò premesso la Corte, accertato che l'istituto bancario svizzero aveva svolto in Italia attività bancaria e finanziaria con il consumatore residente in Italia e che, quindi, si applicava la disciplina della citata Convenzione di Lugano del 30 ottobre 2007, concludeva per la giurisdizione del Giudice italiano quale Giudice del foro del consumatore, richiamando, comunque, il principio, fatto proprio da due precedenti delle Sezioni Unite (Sez. Un. 20 febbraio 2013 n. 4211 e Sez. Un. 2 dicembre 2013 n. 26937), ai sensi del quale, in tema di deroga alla giurisdizione, la normativa di protezione dei consumatori deve sempre ritenersi prevalente a qualunque disposizione convenzionale diversa. Il principio trova conferma anche nel Regolamento CEE n. 44/2001 che ammette la deroga alla giurisdizione soltanto a determinate condizioni e, comunque, ove pattuita posteriormente al sorgere della controversia.

[20] Così ad es. FILIPPO RECALCATI/BARBARA VANACORE CARULLI, Finanza sostenibile: opportunità, rischi e nuove tendenze. Stato dirigista oppure richiesta del mercato?, in: NF 1/2021, p. 49 ss. oppure PAOLA FRANZETTI/HELEN TSCHUMPERLIN MOGGI, Il nuovo quadro regolamentare e i futuri obblighi di informazione dei consulenti finanziari nell'ambito della Finanza sostenibile. Quali comportamenti per gli operatori svizzeri, in: NF 11/2021, p. 616 ss.

[21] FINMA, Comunicazione sulla vigilanza n. 05/2021, Prevenzione e lotta contro il greenwashing, Berna, 3 novembre 2021, in: https://www.finma.ch/it/~media/finma/dokumente/dokumentencenter/myfinma/4dokumentation/finma-aufsichtsmittelungen/20211103-finma-aufsichtsmittelung-05-2021.pdf?sc_lan g=it&hash=2F9EED916B0AB689271E7170F4908E8C (consultato il 15.11.2023).

del caso non trattandosi di una norma di legge emanata dal Parlamento). Nella sua introduzione, la FINMA lo indica d'altronde esplicitamente: “[a] riguardo la FINMA, nel quadro delle possibilità previste dal diritto in materia di vigilanza, persegue l’obiettivo di proteggere gli investitori e la clientela dalle condotte d'affari illecite e di garantire che essi non vengano ingannati in merito alla presunta sostenibilità di prodotti e servizi finanziari”.

Nel solco della tradizione svizzera, l'autodisciplina “vanta una lunga tradizione nel settore bancario e finanziario dell’economia svizzera”^[22] e permette di integrare e concretizzare la regolamentazione statale^[23].

Per questo motivo, anche per assumere un ruolo di rilievo a livello internazionale nel campo della finanza sostenibile, di contribuire concretamente allo sviluppo sostenibile e di creare degli *standard* condivisi per i propri membri, negli ultimi anni l'Associazione svizzera dei banchieri (ASB; *Swissbanking*) ha intrapreso iniziative in diverse aree strategiche. In particolare, già nel 2020, in consultazione con i suoi membri, *Swissbanking* ha elaborato raccomandazioni per l'integrazione dei criteri ESG nella consulenza ai clienti privati. Ancora più recentemente, *Swissbanking* ha pubblicato le “*Direttive per i fornitori di servizi finanziari in materia di inclusione delle preferenze e dei rischi ESG nelle attività di consulenza in investimenti e di gestione patrimoniale*”^[24]. Evidentemente le stesse trovano applicazione agli “*istituti membri dell’ASB nonché le banche e gli altri fornitori di servizi finanziari aderenti al regime di autodisciplina (indicati congiuntamente come «fornitori di servizi finanziari»)»*”. L'autoregolamentazione di *Swissbanking* riguarda il “*point of sale*” e obbliga gli istituti affiliati, nonché quelli che hanno aderito volontariamente alle direttive, a estendere le disposizioni della LSerFI per includere l'ambito ESG.

Anche l'Asset Management Association (AMAS) ha pubblicato le proprie direttive^[25] in vista di “*a. de contribuer à la durabilité au sens des lignes directrices du Conseil fédéral (rapport du 24 juin 2020) et du communiqué de presse relatif aux placements durables (du 17 novembre 2021); b. de garantir la transparence et la qualité en matière de gestion et de positionnement des fortunes collectives liés à la durabilité; c. et ainsi de renforcer la place financière suisse au niveau domestique et à l'étranger; les membres actifs de l'AMAS, ainsi que les futurs acteurs du marché affiliés, s'astreignent à l'observation de la présente autorégulation*”. L'AMAS

integra così l'autoregolamentazione dei criteri di sostenibilità nella consulenza alla clientela stabilita da *Swissbanking*. L'autoregolamentazione AMAS riguarda il livello aziendale e il livello di prodotto. In termini di contenuto, è simile alla comunicazione di vigilanza n. 05/2021 della FINMA, che tratta anch'essa questi due livelli.

La tesi sostenuta è che i clienti privati sono sempre più consapevoli che i loro investimenti lasciano un’“impronta” in termini di ESG, sia essa negativa, neutra o positiva. I clienti vogliono capire, influenzare o controllare meglio la performance dei loro investimenti. Pertanto, sta diventando sempre più importante per i fornitori di servizi finanziari determinare se i clienti hanno (o non hanno) preferenze ESG.

Sulla base delle (eventuali) preferenze espresse dai clienti, gli intermediari finanziari dovrebbero fornire ai propri clienti soluzioni e servizi di investimento appropriati.

Le considerazioni ambientali, sociali e di governance (ESG) si riferiscono all'incorporazione consapevole di criteri ESG nelle decisioni di investimento. A tal fine il processo di consulenza definito nell'ambito della LSerFI deve tener conto anche delle preferenze dei clienti in tale ambito. Pertanto, se i clienti hanno espresso interesse, i fornitori di servizi finanziari dovrebbero incorporare le considerazioni ESG nel processo, aggiungendo così valore per i clienti e consentendo loro di prendere decisioni informate. Secondo *Swissbanking*, ove possibile, queste considerazioni dovrebbero essere integrate nei processi di consulenza già in essere. Dunque, anche se ogni istituto finanziario continuerà a seguire i propri processi di investimento, le preferenze ESG dovrebbero essere chiaramente integrate in tali processi per fornire ai clienti soluzioni di investimento pertinenti.

Come detto, le predette direttive si applicano unicamente ai fornitori di servizi finanziari che aderiscono alla categoria che le ha emanate. Quindi, gli altri fornitori di servizi finanziari, come ad es. i gestori patrimoniali, si trovano ancora nella posizione di poter decidere autonomamente se, e in che modo, tener conto della finanza sostenibile. Evidentemente, nel caso in cui il cliente ne faccia espressa richiesta, le sue preferenze ESG dovranno essere prese in considerazione nel contesto della gestione patrimoniale o della consulenza sugli investimenti.

Qualora, su base volontaria, un gestore patrimoniale volesse ad es. implementare i criteri ESG, i principi emanati dalle associazioni di categoria citati potrebbero servire da base per questo.

Sebbene non tutti i clienti dei gestori patrimoniali richiedano servizi di finanza sostenibile/ESG, si nota sicuramente un'accresciuta sensibilità verso questo tema e non si può pensare che in futuro la domanda di finanza sostenibile/ESG diminuirà. In questo contesto, va sottolineato che lo sviluppo delle conoscenze, la progettazione dei processi corrispondenti, la rendicontazione, ecc. non possono avvenire dall'oggi al domani e che un'istituzione ben preparata su questo tema può sicuramente distinguersi dalla concorrenza in senso positivo.

[22] *Swissbanking, Autodisciplina – Regolamentazione e conformità – Temi*, in: <https://www.swissbanking.ch/it/temi/regolamentazione-e-conformita> (consultato il 15.11.2023).

[23] L'esempio più eclatante è costituito dalla *Convenzione relativa all'obbligo di diligenza delle banche (CBD)*.

[24] *Swissbanking, Direttive per i fornitori di servizi finanziari in materia di inclusione delle preferenze e dei rischi ESG nelle attività di consulenza in investimenti e di gestione*, Zurigo, giugno 2022, in: https://www.swissbanking.ch/_Resources/Persistent/2/0/8/5/2085763440ccb3b8373364c1cb5229e6a991c2d8/ASB_Direttive_attivit%C3%A0_di_consulenza_in_investimenti_e_di_gestione_patrimoniale_IT.pdf (consultato il 15.11.2023).

[25] *AMAS, Autorégulation relative à la transparence et à la publication d'informations par les fortunes collectives se référant à la durabilité au 26 septembre 2022, Préambule et remarques préliminaires*, p. 1, in: <https://cdbf.ch/wp-content/uploads/2022/10/amas-selbstregulierungnachhaltigkeit-20220926-fr-3.pdf> (consultato il 15.11.2023).

Inoltre, è prevedibile un adeguamento delle norme di vigilanza. I relativi mandati sono stati emessi dal Consiglio federale già da tempo[26].

Infine, nella gestione patrimoniale, oltre alle norme di diritto civile, devono essere sempre rispettate anche quelle di vigilanza, che sono anch'esse in evoluzione. Già ora, i gestori patrimoniali devono essere consapevoli dei rischi dei prodotti raccomandati ai clienti e, di solito, c'è l'obbligo di informare i primi. Se, ad es., nell'ambito di un mandato di gestione patrimoniale, si investe in azioni di fornitori di energia non rinnovabile, il rischio di una futura restrizione di questa tecnologia deve essere considerato di conseguenza e comunicato al cliente. Se in futuro la considerazione dei criteri ESG nella gestione patrimoniale dovesse essere accettata come misura di diligenza normalmente prevista, la loro inosservanza potrebbe comportare rischi di natura civilistica.

Il consiglio è, quindi, quello di monitorare l'evoluzione normativa e di seguire sempre i desideri dei propri clienti.

V. La suitability fiscale

A. In generale

Benjamin Franklin, uno tra i principali "padri fondatori" degli Stati Uniti d'America (USA), sosteneva che nella vita esistono solo due certezze: una è la morte, l'altra sono le tasse. Il tema della *suitability* fiscale ha acquisito negli anni sempre più attenzione da parte degli operatori e delle autorità. Determinati strumenti finanziari presentano, per i clienti residenti nei diversi Stati, una fiscalità differente. La scelta di strumenti finanziari che ottimizzano la fiscalità o hanno una fiscalità neutra nel Paese di residenza del cliente consente di ottimizzare le *performances* dei portafogli a parità di rischiosità di strumento finanziario.

L'OSerFi contiene un unico riferimento a emolumenti ed imposte, che è contenuto nelle disposizioni relative ai costi. In particolare, il fornitore del servizio finanziario dovrà segnalare al proprio cliente il rischio che egli "*debba pagare emolumenti o imposte supplementari oppure sostenere ulteriori costi*" (art. 8 cpv. 2 lett. a LSerFi e art. 8 cpv. 3 OSerFi). Unico riferimento che sottolinea l'importanza della tematica fiscale e dei rischi connessi ad un'errata considerazione dell'imposizione di un determinato investimento.

Il fornitore di servizi finanziari adempie il suo obbligo di fornire informazioni sui costi se fornisce informazioni generali sulle

conseguenze fiscali e sui rischi degli investimenti ed invita il cliente a rivolgersi a un consulente specializzato. Si confronti al riguardo il cap. 1.5 "Trattamento fiscale degli strumenti finanziari" dell'opuscolo "Rischi nel commercio di strumenti finanziari"[27].

Con la costante evoluzione delle norme fiscali, per i fornitori di servizi finanziari rimanere aggiornati potrebbe risultare molto gravoso, soprattutto in presenza di clientela proveniente dai più disparati angoli del mondo. Per gli istituti finanziari è fondamentale essere coscienti del rischio che potrebbero correre quando raccomandano prodotti finanziari fiscalmente dannosi ai propri clienti. Quindi, è opportuno comprendere se un determinato prodotto finanziario sia adeguato al cliente e al suo portafoglio. Benché la mancata osservanza delle norme fiscali non comporti sanzioni finanziarie[28], potrebbe senz'altro rappresentare un rischio commerciale e un potenziale rischio civile[29].

Al fine di mitigare questi importanti rischi (normativi, civili e commerciali), gli istituti finanziari dovrebbero implementare

[27] Swissbanking, Rischi nel commercio di strumenti finanziari, Zurigo, novembre 2019, in: https://www.swissbanking.ch/_Resources/Persistent/7/d/d/5/7/dd5af7cf870456390a67894913b37678097270f/ASB_Rischi_nel_commercio_di_strumenti_finanziari_2019_IT.pdf (consultato il 15.11.2023). Si veda, in particolare, l'ultimo paragrafo a p. 22: "Al fine di valutare con esattezza le conseguenze fiscali comportate da un investimento, si consiglia pertanto agli investitori di avvalersi della consulenza di uno specialista in ambito tributario. Questa indicazione è valida anche per gli strumenti che secondo la documentazione di prodotto offrono vantaggi fiscali o non dovrebbero essere soggetti ad alcuna forma di tassazione".

[28] Evidentemente non parliamo qui dei casi tristemente noti dei procedimenti aperti nei confronti delle banche negli USA, ma anche in Germania o in Italia.

[29] Si vedano ad es. i casi riportati dall'Ombudsman delle banche svizzere (in: <https://bankingombudsman.ch/it/raccolta-di-casi> [consultato il 15.11.2023]), come il caso "2019/11 Perdita fiscale dopo la conversione di un mandato di gestione patrimoniale": "La cliente molto anziana con residenza all'estero aveva da anni un mandato di gestione patrimoniale con una piccola banca che si occupava di affari con clienti privati facoltosi. Qualche anno fa, la cliente, rappresentata dal figlio, aveva, nel suo paese di residenza, regolarizzato fiscalmente i valori patrimoniali detenuti presso la banca. Dopo aver adempiuto ai suoi obblighi fiscali, il valore del patrimonio detenuto presso la banca è sceso al di sotto del milione di franchi svizzeri. La banca ha quindi venduto tutti gli attivi e li ha sostituiti con un unico fondo di asset allocation interno. Con quest'operazione ha realizzato notevoli utili contabili, maturati nel corso degli anni. Di conseguenza, la cliente ha dovuto pagare notevoli imposte. La banca si è rifiutata di partecipare alla perdita fiscale che il figlio ha rivendicato per conto della madre. Nell'ambito della procedura di mediazione, la banca è stata infine disposta a pagare il 50% delle imposte dovute alla modifica del mandato di gestione patrimoniale" oppure il caso 2019/10 "Perdita fiscale a causa di un prodotto strutturato presumibilmente acquistato senza l'ordine del cliente": "Il cliente sosteneva di essere un investitore disposto ad assumersi solo rischi modesti. Egli aveva voluto investire degli averi in conto, per un ammontare di diversi milioni di dollari USA, in investimenti fiduciari. Secondo il cliente, contro la sua esplicita volontà, la banca anziché effettuare tali investimenti, aveva investito i 2/3 del suo patrimonio totale in un unico prodotto strutturato, il che era rischioso e aveva avuto anche un impatto fiscale negativo su di lui. Il cliente si è lamentato con la banca e ha chiesto ch'essa gli rimborsasse la differenza tra l'utile al netto delle imposte dell'investimento fiduciario desiderato e il prodotto strutturato. La banca si è rifiutata di pagare il risarcimento. Essa sosteneva che il cliente aveva acquistato questo prodotto dopo una consulenza particolareggiata e la consegna della documentazione del prodotto. Nel contratto scritto di consulenza in materia di investimenti, il cliente era inoltre stato informato che la banca non fornisce consulenza fiscale. Il contratto in questione e la documentazione relativa al prodotto strutturato prevedevano inoltre espressamente che spetta al cliente chiarire autonomamente le conseguenze fiscali del suo investimento e, se necessario, avvalersi di un consulente fiscale. Il cliente non era d'accordo con la posizione della banca e ha sottoposto il caso all'Ombudsman. La banca non è stata però disposta a fare concessioni nella procedura di mediazione".

[26] Il 25 ottobre 2023 la Segreteria di Stato per le questioni finanziarie internazionali (SFI) ha comunicato che "il DFF ha deciso di elaborare un progetto per una regolamentazione statale basata su principi a livello di ordinanza che consenta di attuare la posizione del Consiglio federale in materia di prevenzione del greenwashing. Tale regolamentazione potrebbe essere completata da norme di autodisciplina del settore. Entro fine agosto 2024 il DFF presenterà al Consiglio federale un avamprogetto da porre in consultazione. Qualora il settore finanziario dovesse presentare una regolamentazione di autodisciplina che attui efficacemente la posizione dell'Esecutivo, il DFF rinuncerà a ulteriori lavori normativi" (cfr. SFI, Ulteriori lavori per prevenire il greenwashing, Comunicato stampa, Berna, 25 ottobre 2023, <https://www.sif.admin.ch/sif/it/home/documentazione/comunicati-stampa/medienmitteilungen.msg-id-98351.html> [consultato il 15.11.2023]).

un quadro di *suitability* fiscale all'interno dei propri processi, che dovrebbe includere i seguenti processi:

- 1) conoscenza delle regole fiscali dei prodotti finanziari in base al Paese di residenza del cliente;
- 2) valutazione dell'idoneità fiscale di ogni strumento finanziario e una valutazione di idoneità fiscale globale del portafoglio del cliente;
- 3) valutazione delle possibili implicazioni fiscali durante i processi interni come *l'on-boarding*, la progettazione dei prodotti, la gestione del portafoglio, la consulenza o la rendicontazione fiscale;
- 4) monitoraggio delle modifiche delle normative dei Paesi di domicilio della propria clientela.

In questo modo gli istituti finanziari potranno escludere gli investimenti che non soddisfano i requisiti di rendicontazione del Paese di residenza del cliente/contribuente o che sono ritenuti svantaggiosi dal punto di vista fiscale[30].

Il fatto che gli istituti finanziari non siano obbligati a fornire consulenza fiscale ai propri clienti, in quanto spesso espressamente esclusa nelle condizioni contrattuali applicabili[31], non li esime dall'adempimento delle proprie responsabilità. In effetti, evitare investimenti la cui tassazione è dannosa perché mette a repentaglio la *performance* dell'investimento fa parte degli obblighi degli istituti finanziari in qualità di gestori patrimoniali. In altri casi, il gestore potrebbe, invece, esplicitamente prevedere di consigliare sulle conseguenze legali e fiscali degli strumenti finanziari. Anche in questo caso troverebbero applicazione le norme sul mandato (art. 394 ss. del Codice delle obbligazioni [CO; RS 220]), così come quelle sulla responsabilità ivi contenute[32].

B. Il caso dell'imposizione secondo il dispendio[33]

Senza voler qui addentrarci in tutte le specificità della tassazione secondo il dispendio, riteniamo molto importante quantomeno evocare i principi fondamentali nell'ambito degli investimenti.

L'imposta sul dispendio, determinata addizionando le spese concernenti il tenore di vita mondiale oppure moltiplicando

per un valore di sette il valore locativo o l'affitto dell'immobile oppure per tre volte il prezzo della pensione, deve essere verificata attraverso un calcolo di controllo previsto dalla legge. Se da questo calcolo risulta un'imposta più elevata, è questa l'imposta dovuta. Ai fini dell'imposta cantonale, la tassazione secondo il dispendio deve essere almeno equivalente alla somma delle imposte sul reddito e sostanza desunta:

- dagli elementi di reddito e sostanza di estrazione svizzera elencati negli artt. 13 cpv. 6 lett. *a* fino a *e* della Legge tributaria ticinese (LT; RL 640.100) e 6 cpv. 6 lett. *a* fino a *d* della Legge federale sull'armonizzazione delle imposte dirette dei Cantoni e dei Comuni (LAID; RS 642.14) (sostanza immobiliare e mobiliare, diritti d'autore, brevetti, pensioni, rendite, ecc.)[34],
- nonché gli elementi di reddito di estrazione estera per i quali si chiedono i benefici convenzionali sulla base degli artt. 13 cpv. 6 lett. *f* LT e 6 cpv. 6 lett. *f* LAID.[35]

Per quanto attiene alla gestione patrimoniale è determinante, quindi, considerare in particolare l'impatto fiscale che il capitale mobiliare collocato in Svizzera, inclusi i crediti garantiti da pegno immobiliare, e i relativi proventi potrebbero avere.

Nell'ambito della gestione dell'intero patrimonio, il contribuente dovrà, quindi, scegliere in modo oculato quali *assets* acquisire (sia beni mobili che immobili).

VI. Note conclusive

Con questo articolo abbiamo elencato alcuni elementi della *suitability*, evidenziandone caratteristiche e aspetti pratici. L'attenzione che il fornitore di servizi finanziari presterà agli obblighi ed alle norme di comportamento si rifletteranno nella qualità del servizio offerto e nei rapporti con la clientela. Trasparenza, diligenza e fedeltà contribuiscono a gettare la basi per un rapporto duraturo con il cliente, evitando incomprensioni, reclami o richieste di risarcimento danni e contribuendo in tal modo a rafforzare il posizionamento competitivo dell'impresa.

[30] Questo approccio non è da intendersi come una consulenza fiscale individuale, in quanto non si tratta di un'attività legale proattiva, volta a minimizzare la responsabilità fiscale del cliente, basata su una conoscenza approfondita delle circostanze individuali di ciascun cliente.

[31] Spesso i contratti di gestione patrimoniale, così come quelli di consulenza, la escludono espressamente.

[32] Ricordiamo quindi le condizioni per poter far valere un risarcimento nei confronti del mandatario: l'esistenza di un danno, dell'illiceità, del nesso di causalità e della colpa.

[33] Si veda in proposito la Circolare dell'Amministrazione federale delle contribuzioni (AFC) n. 44, del 24 luglio 2018, "Imposizione secondo il dispendio nell'imposta federale diretta", p. 4, secondo la quale: "[l]'imposta sul dispendio è calcolata in primo luogo sulla base delle spese annuali in Svizzera e all'estero corrispondenti al tenore di vita del contribuente e delle persone che vivono a suo carico in Svizzera e all'estero durante il periodo di calcolo (principio del dispendio globale). Le spese straordinarie e non periodiche, ad esempio una donazione di una parte importante della sostanza del contribuente, non saranno, di norma, considerate come delle spese di mantenimento del contribuente o della sua famiglia".

[34] Si veda la cifra 3.1 della Circolare AFC n. 44: "Secondo l'articolo 14 capoverso 3 LIFD, l'imposta è calcolata sulla base delle spese annuali corrispondenti al tenore di vita del contribuente e delle persone al cui sostentamento egli provvede, sostenute durante il periodo di calcolo in Svizzera e all'estero, ma almeno in base al più elevato degli importi seguenti: a. 400 000 franchi; b. per i contribuenti che hanno un'economia domestica propria: un importo corrispondente al settuplo della pigione annua o del valore locativo di cui all'articolo 21 capoverso 1 lettera b LIFD; c. per gli altri contribuenti: un importo corrispondente al triplo del prezzo di pensione annua per il vitto e l'alloggio al luogo di dimora ai sensi dell'articolo 3 LIFD; d. la somma dei redditi lordi seguenti: 1. proventi da sostanza immobiliare sita in Svizzera, 2. proventi da beni mobili situati in Svizzera, 3. proventi da capitale mobiliare collocato in Svizzera, inclusi i crediti garantiti da pegno immobiliare, 4. proventi da diritti d'autore, brevetti e diritti analoghi esercitati in Svizzera, 5. assegni di quiescenza, rendite e pensioni di fonte svizzera, 6. proventi per i quali il contribuente pretende uno sgravio totale o parziale da imposte estere in virtù di una convenzione conclusa dalla Svizzera per evitare la doppia imposizione".

[35] SAMUELE VORPE, I privilegi fiscali per le persone facoltose secondo il diritto svizzero, italiano ed euro-unitario, Manno 2021, p. 146.