

DENARO & TRIBUNALI / COMMISSIONI CONTESE

La fee? È del cliente

Una sentenza scuote il sistema bancario e di gestione di fondi in territorio svizzero

Una sentenza destinata a fare parlare di sé per molto tempo quella della Corte Federale svizzera di Losanna, massimo grado della magistratura della Confederazione. E che potrebbe incidere profondamente sul sistema dell'asset management elvetico. Quello che i giudici Corboz, Klett, Nyffeler e Kiss hanno stabilito è il divieto per gli asset manager e per i gestori di patrimoni svizzeri di percepire e incassare commissioni provvigioni e retrocessioni in qualsiasi forma e natura. Di fatto, per i giudici di Losanna, tali commissioni sono patrimonio esclusivo dei clienti e a loro e non alle società di gestione vanno attribuite. La sentenza, che ribalta un precedente pronunciamento del Tribunale Cantonale dei Grigioni, si riferisce a una querelle giudiziaria nata in seguito al fallimento di una società, la Flowtex guidata da Manfred Schmider. Che cosa era accaduto? Il patrimonio di Schmider (100 milioni di franchi) dopo la bancarotta dell'azienda, era confluito in una fondazione della sua famiglia con sede nel Liechtenstein ed era gestito da un asset manager con sede a Sankt Moritz che a propria volta aveva effettuato investimenti operando con le banche depositarie, incassando da loro su ogni transazione effettuata, commissioni e retrocessioni per oltre 2 milioni di franchi svizzeri. Successivamente al crack dell'azienda la fondazione era stata posta in liquidazione e il liquidatore si era rivolto al Tribunale dei Grigioni per tentare di recuperare il possibile,



Pierre Mirabeau, presidente dell'associazione delle banche svizzere



Enzo Caputo, avvocato di Zurigo dello studio Fischer & Partner

tra cui anche quei due milioni. Il Tribunale però asserendo che l'incasso delle provvigioni è una prassi consolidata tra i gestori, ne aveva respinto le richieste. Una decisione non condivisa, dunque, dalla Suprema corte federale che al contrario ha ritenuto che, nel diritto privato svizzero, in un contratto di mandato il mandatario deve consegnare tutti i beni ricevuti in adempimento del proprio incarico al mandante. Dunque anche gli incassi percepiti, siano essi sotto forma di performance sia sotto forma di retrocessioni.

Le banche elvetiche, la cui associazione è guidata da Pierre Mirabeau per il momento non hanno mostrato di preoccuparsi più di tanto. Né la sentenza sembra scomporre Maurice Baudet, direttore generale della Swiss asset management association (equivalente federa-

le della nostra Assogestioni) che spiega a «Plus24»: «Dalla sua fondazione che risale a 20 anni orsono i nostri aderenti hanno l'obbligo di fare sottoscrivere al cliente un contratto scritto di gestione in cui si specificano i termini dell'accordo e anche una esplicita rinuncia a queste retrocessioni considerate come parte del compenso per l'asset manager e questo — aggiunge — anche in

ottemperanza del codice delle obbligazioni svizzere». Ma anche un contratto scritto potrebbe non bastare. «La validità di queste clausole contrattuali — obietta l'avvocato di Zurigo Enzo Caputo, dell'Advocaturburo Fisher & Partner che tutela alcuni investitori internazionali — dipende dal fatto che il gestore abbia informato precisamente il suo cliente. Il Tribunale federale infatti, ha affermato che il cliente può rinunciare alle retrocessioni se è al corrente su quanto ha rinunciato. Una rinuncia generica stampata su un contratto standard può non bastare affatto». A torto o a ragione, ora si stima che siano molte le società che hanno nascosto la reale entità delle retrocessioni ai propri clienti. E si teme un'ondata di cause di risarcimento dai clienti di molti paesi.

Stefano Elli

IL NUMERO

2.600

è il numero delle società di asset management svizzere. Tutte insieme gestiscono 500 milioni di franchi

PATRIMONI / COME PROTEGGERE I BENI FAMILIARI

Più perdi il controllo, più sei protetto

L'interesse per gli strumenti a disposizione del cittadino italiano per "separare" una parte del proprio patrimonio, mobiliare o immobiliare, e trasformarlo in un "patrimonio autonomo" che non si confonda con quello di chi l'ha costituito, è cresciuto notevolmente. Un esempio può essere l'imprenditore che vuole destinare parte del proprio patrimonio al coniuge ed ai figli per assicurare loro una vita decorosa in caso di fallimento dell'impresa. O genitori che vogliono garantire che una parte del loro patrimonio venga utilizzata per perseguire finalità di utilità sociale o il mantenimento di figli non autonomi). Il panorama giuridico italiano consente di utilizzare, accanto a strumenti ormai consolidati (mandato fiduciario o fondo patrimoniale) strumenti giuridici "importati" dall'estero (la cosiddetta Globalizzazione del diritto). Quelli che più stanno trovando interesse sono le polizze assicurative di diritto estero ed i trust.

La tabella in pagina confronta vantaggi e svantaggi della polizze, del trust e del mandato fiduciario. E mette in luce che a fronte della conservazione di un maggiore potere di controllo da parte dell'originario titolare corrisponde una minore segregazione del patrimonio ed una conseguente maggiore vulnerabilità alle possibili azioni di terzi interessati allo stesso. Viceversa, la rinuncia a

Il titolare originario dei beni è esposto alla possibile rivalsa da parte di terzi

tutti o quasi i poteri di gestione dei beni segregati in un Trust o in una polizza assicurativa di diritto estero consente di raggiungere un maggiore effetto di separazione e rendere più remota l'ag-

gressione da parte di terzi. La scelta dello strumento non può quindi prescindere da una preventiva verifica della effettiva finalità:

1 il mandato fiduciario può assicurare una gestione separata e riservata di un importante affare senza perderne il controllo: la fiduciaria italiana eseguirà le sole istruzioni impartite dal cliente;

2 la polizza assicurativa di diritto estero consente di separare una parte del patrimonio e destinarlo, anche in ottica successoria, a uno o più soggetti noti alla sola compagnia che, di solito è

irlandese o lussemburghese;

3 il Trust asseconda l'esigenza, anche solo temporanea, di segregare un patrimonio, mobiliare od immobiliare, presso un soggetto (la Trust Company avente sede in un Paese dotato di una legge sui Trust, Cipro o Jersey ad esempio) che lo gestirà professionalmente al fine di assicurarne non solo un adeguato rendimento ma anche la non aggressione.

Fabrizio Vedana
Responsabile Servizi Legali
di Unione Fiduciaria

La competizione fra i diversi strumenti

Confronto fra tre forme di protezione del patrimonio

	Polizze vita di Diritto estero	Trust	Mandato fiduciario
Anonimato	Parziale	Si	Si
Controllo da parte del cliente	Parziale	No	Si
Apporto di strumenti finanziari	Si	Si	Si
Apporto di immobili	Si	Si	No
Apporto di quote società	Si	Si	Si
Tassazione	Agevolata	Agevolata	Ordinaria
Sequestrabilità e pignorabilità	Difficile	Difficile	Si
Perdita titolarità beni	Si	Si	No
Normativa italiana	Parziale	Parziale	Si
Diffusione in Italia	Bassa	Bassa	Alta



di Mario Platano

Kravis e i barbari alle porte

Henry Kravis avrà anche avuto per le mani l'affare del secolo (Hca 33 miliardi di dollari!) ma questo non gli ha impedito di andarsene al Moma l'altra sera per vedersi l'anteprima del nuovo film di Woody Allen, "Scoop". L'ho incontrato alla proiezione e poi alla cena privata che si è tenuta al ristorante Le Cirque e non mi sembrava affatto distratto dai fardelli del "dealmaking": splendente nella sua giacca blu, capello ormai bianco, pettinato all'indietro, sorridente al braccio dell'elegantissima moglie, Marie José, si è goduto una proiezione che l'avrà certamente fatto pensare. A giudicare dal film infatti, è facile che il "ricco" e "potente" passi il suo tempo a tramare, a fuorviare chi lo insegue, «al sicuro dietro la sua facciata di onorabilità, persino quando la sua vera attività è quella del serial killers».

I giornali americani degli ultimi giorni non hanno paragonato Kravis a un serial killer, ma ci sono andati vicini. Hanno rispolverato il termine "barbaro": gli acquisti attraverso forte indebitamento, le ristrutturazioni che costano posti di lavoro, lo smembramento di alcune divisioni "ricche", sono le formule che il finanziere moderno utilizza per rimettere ordine. E nell'immaginario collettivo non vanno bene. Se devo dire la verità, questo modus operandi non mi scandalizza, a ognuno il suo mestiere: si tagliano i rami secchi e si guarda in avanti. Ma certi termini restano. L'espressione "Barbarians at the Gate", (la cui traduzione italiana è barbari alle porte) fu coniato dallo scrittore Brian Burroughs per l'affare RJR Nabisco, fine anni Ottanta. Il protagonista era di nuovo Kravis. E anche allora si parlava dell'affare più grande della storia, 31 miliardi di dollari.

In questo film, ambientato a Londra, Allen estende il concetto di "barbaro" a un esponente dell'aristocrazia britannica, Peter Lyman (Hugh Jackman), grande uomo d'affari, figlio di Lord Lyman. Il serial killer potrebbe essere lui. Woody Allen (nei panni di un prestigiatore) e la giovane Sondra Pransky (Scarlett Johansson), lo inseguono per smascherarlo. Non vi dico come va a finire. Ma vi dirò che ci sono molti luoghi comuni. Kravis però si è goduto il film, come si era goduto a suo tempo anche "Barbarians at the Gate". Del resto è difficile accumulare miliardi di dollari se non sai distinguere - con serenità - tra fantasia e realtà.

mplatano@ilssole24ore.it