

Business senza confini

Molti operatori del settore finanziario rivedono le loro modalità di presenza nei vari Paesi. Scegliendo le giurisdizioni più strategiche. Senza tralasciare l'apertura di succursali in alcuni Stati membri dell'Unione europea considerati determinanti dal punto di vista commerciale

Massimo Paolo Gentili, Orietta Nava*Gentili & Partners*massimopaolo@gentili.luo.nava@gentili.com

La profonda crisi che ha colpito il settore finanziario ha determinato una rilevante contrazione dei margini degli intermediari e una conseguente rivisitazione dei loro modelli di *business*.

L'attuale panorama normativo in ambito finanziario, grazie al contributo offerto dalle Direttive Mifid e, a seguire, dalla Direttiva Ucits IV e dalla Direttiva Aifm, mostra una forte armonizzazione a livello europeo. Ogni impresa di investimento (così come gli altri operatori del mercato finanziario) autorizzata e vigilata nel proprio Stato membro d'origine può infatti prestare servizi e attività di investimento in tutta l'Unione europea senza dover richiedere un'ulteriore e specifica autorizzazione all'Autorità del paese comunitario in cui desidera insediarsi.

Uno sguardo ai principali operatori finanziari, rappresentati dai gruppi transnazionali, permette di individuare la direzione di armonizzazione globale verso cui il mercato si è e si sta indirizzando: a motivo di ciò si assiste a una sempre maggiore diffusione di modalità operative - in passato poco considerate - rappresentate dalla libera prestazione di servizi, dalle succursali ed anche, nei limiti di quanto ammesso a livello regolamentare, dagli uffici di rappresentanza.

Con particolare riferimento all'operatività in Italia attraverso la succursale (definita anche "branch") la normativa nazionale disciplina compiutamente l'operatività transfrontaliera, pur distinguendo le attività che un intermediario straniero può prestare sul nostro territorio. Esiste infatti una differente disciplina a seconda che le attività e i servizi di investimento che si intendono svolgere rientrino o meno nel novero delle attività ammesse al mutuo riconoscimento. Ciò, tuttavia, riguarda i soli operatori europei; per gli intermediari *extra* comunitari infatti non è prevista alcuna distinzione in proposito. E' opportuno inoltre evidenziare che si tratta di servizi e attività che, per chi opera nel settore finanziario, sono quelli tipici e ricorrenti e con i quali gli stessi operatori sono abituati a interfacciarsi nella quotidianità.

**Financial Community Hub**www.fchub.itinfo@fchub.it

Concentrandoci sul caso, peraltro molto diffuso, di un intermediario comunitario che intenda svolgere in Italia servizi ammessi al mutuo riconoscimento il processo di insediamento, per effetto del principio della libera prestazione di servizi, si rivela molto semplice.

Nel dettaglio, l'Autorità competente dello Stato membro d'origine (sulla base di una comunicazione che, conformemente alla propria normativa, la stessa riceve dall'intermediario interessato) invia una specifica comunicazione - preventivamente al primo insediamento - all'Autorità di vigilanza italiana (la Consob per le imprese di investimento e la Banca d'Italia per le società di gestione del risparmio e per le banche). La succursale può dare inizio alla propria attività ricevuta l'apposita comunicazione dall'Organo di vigilanza italiano preposto o, secondo il principio del silenzio assenso, decorso il termine di due mesi dalla prima comunicazione (nel caso di società di gestione Ue e di gestori di fondi di investimento alternativi Ue, noti come Gefia Ue, il termine è di 60 giorni dal momento in cui la Banca d'Italia ha ricevuto la comunicazione completa dall'Autorità del paese d'origine).

A quanto appena esaminato si aggiunge, con riferimento alla gestione collettiva, una disciplina ulteriore dettata per le ipotesi in cui la società di gestione Ue o il Gefia Ue intendano, con o senza lo stabilimento di succursali, gestire nel nostro Paese rispettivamente: un Organismo di investimento collettivo in valori mobiliari (Oicvm) o un Fondo di investimento alternativo (Fia), non riservato ad investitori professionali.

In tali casi, infatti, è necessario che l'intermediario interessato inoltri un'ulteriore e specifica richiesta alla Banca d'Italia, fornendo alla stessa una serie di informazioni e documenti espressamente indicati dalla normativa nazionale. La Banca d'Italia provvederà poi, entro 30 giorni dalla ricezione dell'istanza completa, ad approvare il regolamento del fondo stesso.

Completato l'*iter* illustrato, l'intermediario comunitario può procedere al suo primo insediamento sul territorio nazionale ma, prima di ottemperare ad ogni altro onere, è tenuto a depositare presso un notaio italiano la delibera che il competente organo della "casa madre" ha adottato con riferimento alla succursale stessa, ai fini della sua costituzione.

Istituita la succursale ed effettuati tutti gli adempimenti meramente amministrativi ad essa inerenti (quali, ad esempio, la richiesta del codice fiscale e del numero di partita Iva, gli adempimenti Inps, nonché il deposito, da parte del notaio, presso il Registro delle imprese), la stessa dà comunicazione alla competente Autorità di vigilanza, che provvede così ad iscrivere la nel relativo albo.

Dotata della necessaria struttura, la succursale può dare avvio all'attività dopo aver effettuato le relative segnalazioni e inviato gli eventuali documenti *ex lege* richiesti sia al competente Registro delle imprese che alle Autorità di vigilanza.

Per quanto attiene la struttura, la succursale per sua stessa definizione rappresenta un punto operativo permanente, che svolge attività e che dunque, oltre ad avere un preposto, deve anche avere una struttura organizzativa, corrispondente e coerente - secondo il principio di proporzionalità (ossia in maniera proporzionata alla natura, alla dimensione e alla complessità



dell'attività svolta, nonché alla tipologia e alla gamma dei servizi prestati) - con l'effettiva operatività.

Anche la succursale quindi, per espressa previsione normativa, deve dotarsi di un sistema organizzativo unitario, al fine di assicurare la sana e prudente gestione, il contenimento del rischio e la stabilità patrimoniale, nonché la correttezza e la trasparenza dei comportamenti nella prestazione dei servizi.

Gli operatori del mercato finanziario, che hanno visto ridursi i propri margini in maniera significativa, sono alla continua ricerca di efficienza, che consenta loro di far fronte alle nuove sfide imposte dalla regolamentazione, dalla necessità di sempre maggiore trasparenza, ma anche dalla *tax compliance* oltre che dall'evoluzione tecnologica, che vede la diffusione nel mercato di nuovi *competitors*.

A ciò si aggiunge l'operatività che caratterizza alcune delle principali piazze finanziarie: quali centri di eccellenza, anche in questi anni di crisi, hanno aumentato il loro vantaggio competitivo e hanno, ininterrottamente, accolto *players* per la strutturazione di prodotti e/o l'accentramento di servizi, imponendo nuovi assetti organizzativi più consoni alle attuali logiche di mercato.

E' in questo contesto che la succursale, può diventare un'opportunità o essere, specie in alcuni Paesi, una vera e propria necessità.

