

Quello che un commercialista non si sarebbe mai aspettato...

Il fenomeno della voluntary disclosure è oramai una valanga travolgente. I commercialisti da una parte e le banche elvetiche (ma anche quelle di Montecarlo e Liechtenstein non scherzano) dall'altra sono subissati di richieste pressanti dei contribuenti, disperati o meglio «appannicati» da una situazione che mai si sarebbe pensato che potesse accadere.

Ma andiamo con ordine: qualche anno fa nessuno avrebbe scommesso che alcuni paesi sarebbero diventati di colpo collaborativi, ma così collaborativi da fornire un assist calcistico all'Erario. Infatti è corale il convincimento che il successo della Vd non sia dovuto a una improvvisa moralizzazione degli italiani quanto al fatto che le banche elvetiche, a seguito dell'accordo concluso con l'Italia, hanno bloccato i conti e dato al contribuente una sola via di uscita: fare pace col Fisco presentando all'Agenzia delle entrate la voluntary disclosure (o anzidetta Vd). La scommessa, purtroppo per adesso, non sembra vinta in quanto le agenzie hanno ricevuto poche migliaia di domande, incassando pochissimo dei

4 miliardi sperati.

Sul fronte estero, ci sono circa 100.000 richieste di rilascio di documentazione inoltrate alle banche elvetiche che non possono essere evase in poco tempo (tra l'altro sembra che le banche estere abbiano chiesto rimborsi spese elevati a fronte di una risma di carta e un poco di toner); sul versante italiano invece ci sono commercialisti disperati che annaspiano tra pile di carta dove viene riportata la vita finanziaria di questi tesoretti, che obbligatoriamente operazione per operazione, devono essere ricostruite tenendo conto delle differenze normative che di volta in volta vigevano in quello specifico periodo.

Il fenomeno documentale diviene poi un paradosso o meglio una farsa da spy movie di serie B, quando al malcapitato commercialista arrivano per posta dalle banche elvetiche plichi assolutamente anonimi a cui non si sa a quale cliente attribuirli in quanto nominati con nickname assurdi riferiti a qualche loro peculiarità: Fufi (il cane, immagino), Setball (uno sportivo), Exploit (qualche colpo di fortuna).

Inoltre ci si accorge a posteriori (anche se lo sapevamo tutti) che i gestori finanziari che custodivano i tesoretti non erano esattamente dei geni della finanza; per esempio nel rendiconto della gestione denominata «non-li-prenderete-mai» costituito da 500 pagine, le migliaia di operazioni hanno generato un utile apparente di 3.000 euro /anno con costi in termini di commissioni di 3.500: un vero affare!

E che dire dei clienti? Anzi della maggior parte delle Signore Clienti? A parte le divertenti situazioni di intrecci finanziari tra mogli, amiche e nipotine tipo «amici miei», il profilo tipo riscontrato maggiormente è costituito da una distinta signora il cui marito le ha lasciato un salvadanaio elvetico a protezione del rischio Paese Italia; la Signora però non ha un'idea precisa di come esso sia stato prodotto e soprattutto non ha idea di cosa adesso si deve fare o cosa ci si deve aspettare da tutto questo clamore. L'unica cosa che purtroppo la Signora ha capito è che non può più andare a Lugano (si dice «andare

al Lago») e prelevare liberamente una somma. Infatti, un bel giorno di fine febbraio, manco fosse stato uno scherzo da prete, il funzionario della banca elvetica, col suo simpatico ma astruso italiano (immortalato egregiamente da Aldo Giovanni e Giacomo con Renzonico) le ha sentenziato che i suoi soldi erano congelati e non ne poteva disporre, nemmeno per acquistare un Saridon visto il mal di testa procurato dalla notizia shock, in attesa che si presentasse la domanda di voluntary disclosure.

Alla fine, distrutte come se avessero mancato una svendita da Harrods, sono dovute correre dal commercialista per chiedere aiuto e lumi.

A questo punto il professionista si ritrova con tutti i due piedi dentro a una situazione mai immaginata: fare il commercialista e dare assistenza psicologica a questo piccolo esercito di Signore spaesate che di colpo devono imparare termini strani come «quadri RW» o «autoriciclaggio» e scoprire che il «waiver» non è un biscotto!

Maurizio Dattilo