



ORDINE DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI E
DEGLI ESPERTI CONTABILI
REPUBBLICA DI SAN MARINO



ANDREA VIVOLI
Corporate Finance Advisory

ALCUNE CONSIDERAZIONI A MARGINE SULLE «LINEE GUIDA AML» (BOZZA)

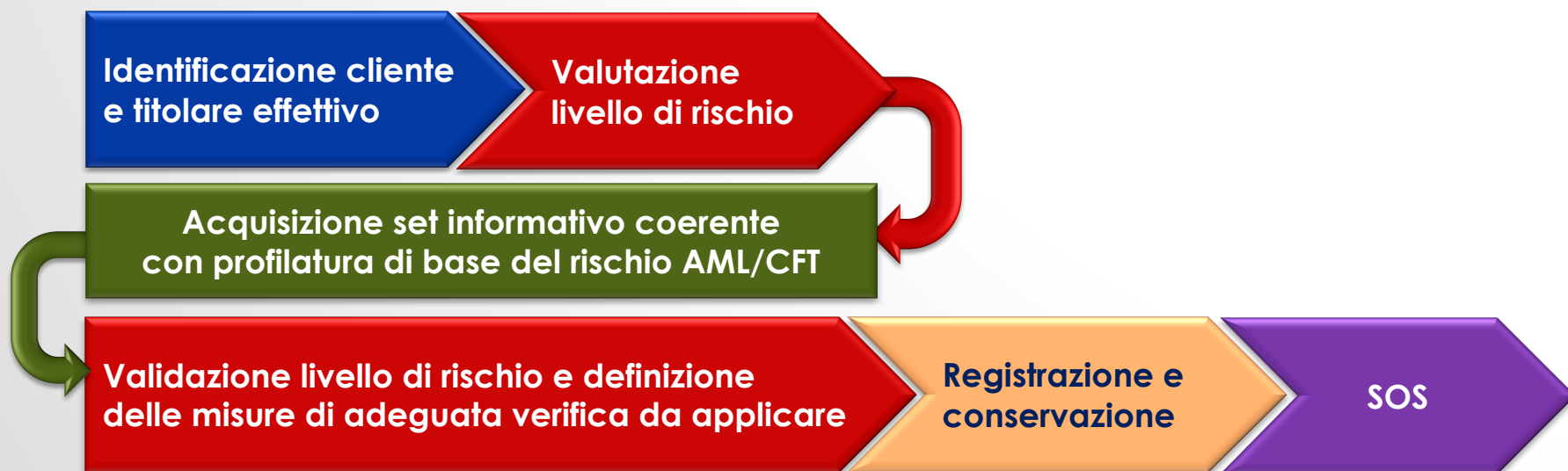
San Marino, 12 ottobre 2018

ARTICOLAZIONE DOCUMENTO – APPROCCIO DI BASE

Approccio lineare classico



Approccio semi-circolare



PROFILI ORGANIZZATIVI CONNESSI ALL'ADEGUATA VERIFICA (I)

- Art. 23, comma 1 : «I soggetti designati identificano e verificano l'identità del cliente e del titolare effettivo, **prima dell'instaurazione del rapporto d'affari o del conferimento dell'incarico per lo svolgimento di una prestazione professionale**, oppure dell'esecuzione dell'operazione occasionale». **Quale è il momento del conferimento dell'incarico?**

PRIMO CONTATTO

PRESENTAZIONE
SOMMARIA DESCRIZIONE DELLA
PRESTAZIONE PROFESSIONALE RICHIESTA

FASE DI PRIMO
CONTROLLO
PROFILO DI
RISCHIO

VALUTAZIONE PROFILO SOGGETTIVO
VALUTAZIONE SRNA E
NRA PAESI DI RIFERIMENTO

PRIMA DI DEFINIRE IL SET INFORMATIVO NECESSARIO PER L'AV È
OPPORTUNO PROCEDERE AD UNA «PROFILATURA DI BASE» DEL CLIENTE
SULLA BASE DEI DATI ANAGRAFICI, DELLA RESIDENZA E DELL'ATTIVITÀ

- A seguito del **primo contatto** il professionista dispone già di dati che possono essere desunti dal semplice biglietto da visita e dal confronto verbale circa il settore di attività del potenziale cliente. Sono pertanto azionabili alcuni controlli preliminari per procedere (o meno) con una richiesta formale di tutti i dati necessari per l'adeguata verifica e la formulazione di un preventivo.



IL TRATTAMENTO DELLA CLIENTELA GIÀ ACQUISITA (I)

- Le linee Guida focalizzano il rischio associato alla singola prestazione professionale non fornendo esplicite indicazioni per la valutazione dell'esposizione al rischio complessiva dello Studio, tenuto conto dei rapporti di affari già in essere.
- Parafrasando il linguaggio finanziario, esiste già oggi un portafoglio clienti con il relativo profilo di rischio, dal quale è possibile inferire una esposizione al rischio complessiva.
- Diversamente dal comparto finanziario, la diversificazione della clientela non riduce l'esposizione al rischio. Il rischio di riciclaggio associato alle diverse prestazioni professionali è per sua natura «additivo»

Rapporti di affari già in essere

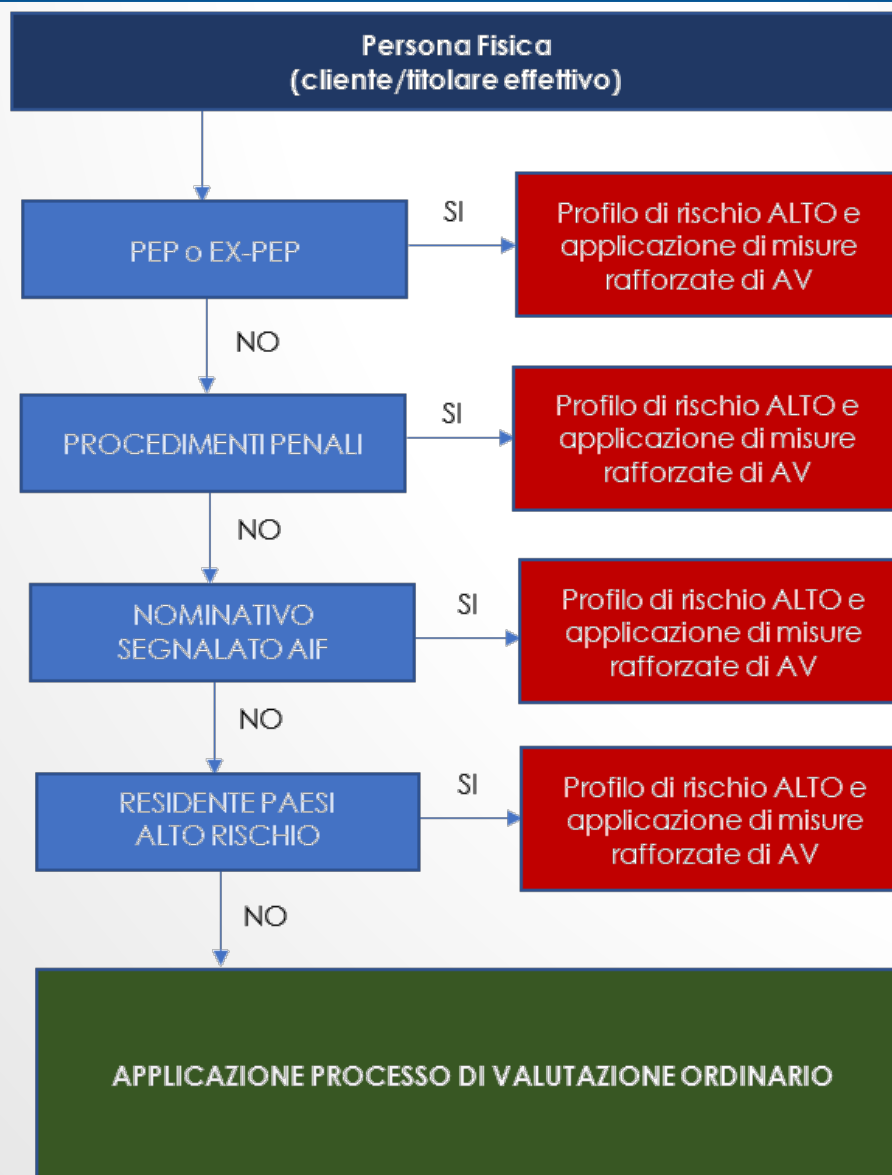


NUOVO CLIENTE – INCREMENTO MARGINALE DEL RISCHIO

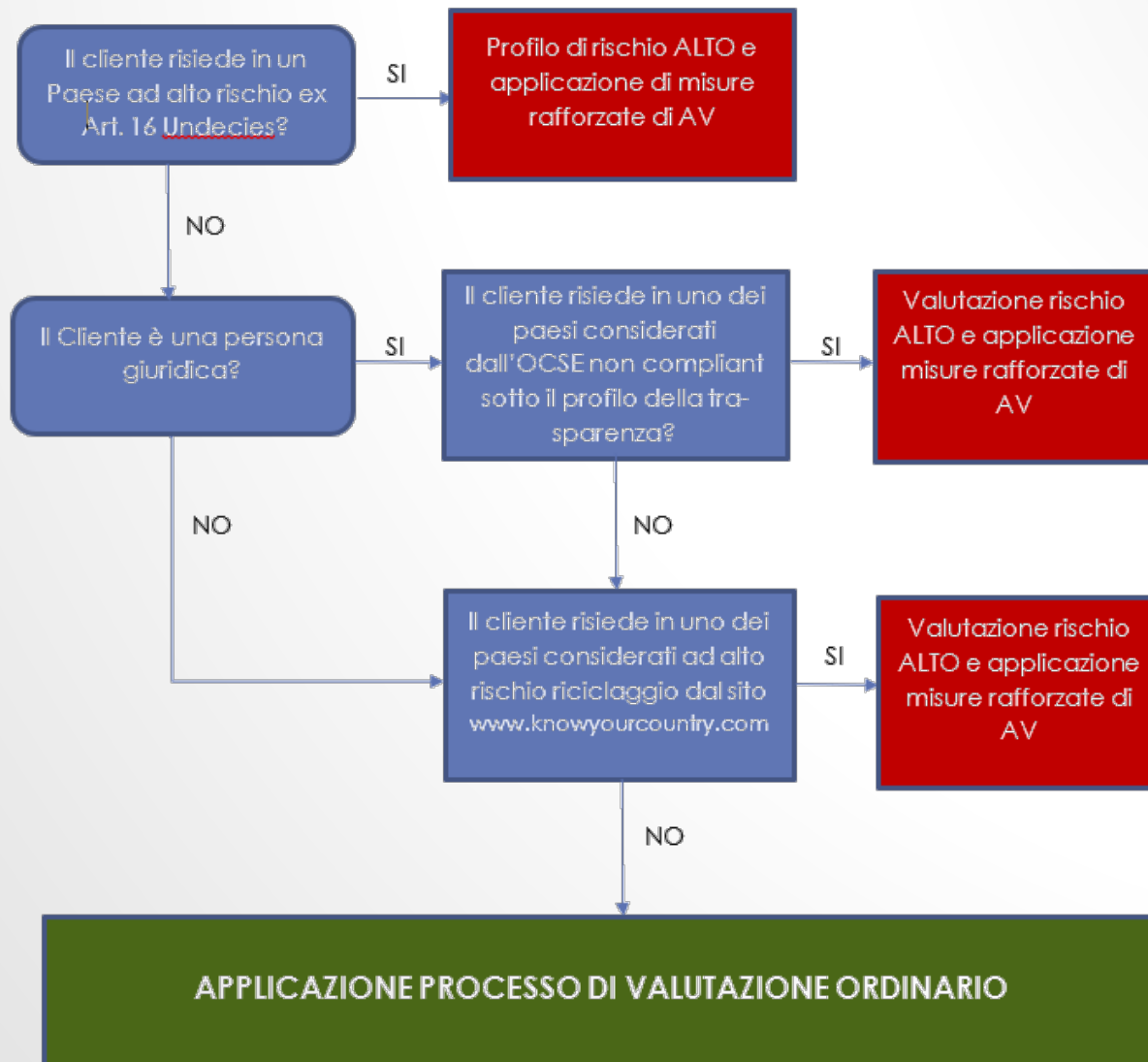
- Il nuovo cliente determina un incremento «marginale» dell'esposizione al rischio.
- L'attribuzione di un profilo di rischio consente anche di «prezzare» il servizio richiesto nel senso di tenere conto degli approfondimenti che dovranno essere svolti in funzione delle caratteristiche del cliente e della prestazione professionale. Ciò renderebbe possibili anche l'elaborazione di misure di rischio-rendimento per il professionista.
- L'unico elemento di mitigazione del rischio, come detto, non è tanto la diversificazione della clientela quanto la capacità di considerare tutti i fattori di rischio e applicare misure coerenti per decidere l'accettazione dell'incarico, l'astensione ovvero l'interruzione della prestazione nonché l'inoltro di una SOS.



PROFILO DI RISCHIO CLIENTE



RISCHIO PAESE – PERCORSO LOGICO



ASSETTO PROPRIETARIO E STRUTTURA DEL CONTROLLO

- Assetto proprietario: *formale titolarità delle azioni o quote partecipative di una società*
- Struttura del controllo: *situazioni che incidono sul controllo del cliente per effetto di particolari relazioni tra persone fisiche o di particolari poteri sulla gestione del cliente*
- Opportunità di censire non soltanto alla “formale titolarità delle azioni”, ma anche la titolarità «indiretta» (ad esempio tramite altre società controllate ovvero per il tramite di società fiduciarie). Si tratta di un aspetto che dovrà essere comunque indagato nella individuazione del titolare effettivo con attribuzione di un codice coerente con Istruzioni AIF.

RIA – COMPITI E RESPONSABILITÀ (I)

- Le linee guida, sulla falsariga di quelle italiane declinano compiti e responsabilità del responsabile antiriciclaggio facendo riferimento principalmente ad attribuzioni di tipo organizzativo, tra i quali:
 - ❑ *definire, formalizzare e aggiornare la procedura antiriciclaggio e verificarne il rispetto;*
 - ❑ *verificare la completezza e l'accuratezza degli adempimenti antiriciclaggio effettuando controlli periodici sulle registrazioni antiriciclaggio..;*
 - ❑ *allertare i responsabili dello studio in caso di eventuali negligenze;*
 - ❑ *analizzare i movimenti finanziari rilevanti.*
- Si riterrebbe più opportuno enfatizzare il ruolo primario affidato al RIA dall'art. 42 della legge sammarinese, ovvero quello di ricevere le segnalazioni interne, di approfondirne il contenuto e procedere – qualora condivise – alla segnalazione all'AIF.

RIA – COMPITI E RESPONSABILITÀ (II)

- Ulteriore profilo attiene all'autonomia del RIA circa la decisione di inviare o meno una SOS.
- Nel documento viene infatti affermato che *«Il professionista e il RIA, qualora ritengano fondato il sospetto in merito all'operazione, inoltrano la segnalazione all'AIF “senza ritardo” tramite la procedura informatica messa a disposizione dalla AIF stessa. **Attesa la natura individuale dell'obbligo di segnalazione, risulta evidente che la stessa deve essere trasmessa dal professionista, anche nel caso in cui sia effettuata su impulso del RIA.»***
- Al riguardo, si ritiene che il RIA – quando non coincida con il professionista - debba avere piena e assoluta autonomia nell'interlocuzione con AIF, inoltrando direttamente le SOS senza che vi sia il rischio di filtro e/o valutazione da parte del professionista.

SELEZIONE DEL PERSONALE (I)

- Si tratta di una sezione del documento ancora da completare, risultando comunque necessario adempiere a quanto disposto dall'art. 44 ter ovvero *«adottare procedure rigorose di selezione del personale e dei collaboratori in relazione al ruolo e alle mansioni che gli stessi sono destinati a ricoprire, adottando tutte quelle procedure che consentano controlli successivi»* .
- Il tema di fondo attiene alle informazioni da richiedere ai dipendenti e collaboratori. Soltanto nel caso del professionista (per l'iscrizione all'albo) e del RIA (qualora diverso dal professionista) sono previsti specifici requisiti di onorabilità, professionalità e indipendenza.
- Richiedere, come ipotizzato da alcuni, i certificati penale e carichi pendenti con frequenza annuale appare eccessivo e non proporzionato. Basti pensare per analogia ai requisiti di onorabilità per esponenti aziendali e partecipanti al capitale di soggetti finanziari vigilati.

SELEZIONE DEL PERSONALE (II)

- Ne consegue che per i dipendenti e collaboratori appare maggiormente rilevante l'acquisizione strutturata di informazioni su eventuali elementi pregiudizievoli che possono sollevare dubbi sull'idoneità a svolgere correttamente i compiti affidati ovvero arrecare potenziali danni alla reputazione del professionista nei casi più gravi.
- Una possibile opzione è condurre una sorta di «**adeguata verifica**» sul dipendente in merito alla presenza di elementi pregiudizievoli o procedimenti penali applicando – con i dovuti adattamenti - le regole previste per i clienti.
- Il complesso delle informazioni acquisite potrà essere strutturato in una «scheda dipendente» da **aggiornare annualmente** in costanza del rapporto di lavoro/collaborazione **graduando** i livelli documentali in ragione della mansione attribuita, con particolare attenzione al coinvolgimento nel processo di adeguata verifica della cliente.

TITOLARE EFFETTIVO – UN ESEMPIO DA APPROFONDIRE

- Individuazione del cliente su incarico di altro professionista

Al commercialista Rossi viene affidato un incarico da parte di un professionista in merito al sig. Verdi, cliente di quest'ultimo. L'incarico comporta l'effettuazione dell'adeguata verifica.

Quesito: Chi è il cliente da identificare?

Risposta: Il commercialista Rossi deve identificare il suo collega professionista quale cliente **e, naturalmente, il sig. Verdi quale titolare effettivo**

- Se il professionista che intrattiene i rapporti diretti con Verdi decide, autonomamente di rivolgersi al supporto tecnico di un altro professionista senza che Verdi lo richieda o incida sulla scelta, per quale motivo dovremmo qualificare Verdi come titolare effettivo?
- L'interesse alla prestazione del commercialista Rossi è nell'interesse di Verdi o piuttosto dell'altro professionista che intende avere la consulenza o il supporto professionale su temi che non conosce approfonditamente?
- Inoltre, cosa accade nel caso in cui il cliente del primo professionista (che poi si rivolge al commercialista Rossi) invece di una persona fisica è una persona giuridica? Cosa dovrebbe accadere, consideriamo titolare effettivo quello della persona giuridica a sua volta cliente del professionista che a sua volta è cliente del commercialista Rossi?

IL MODELLO DI VALUTAZIONE DEL RISCHIO (I)

- Il modello proposto nelle Linee Guida prevede una articolazione del profilo di rischio su 3 livelli (BASSO-MEDIO-ALTO).
- Si ritiene che tale articolazione:
 - ❑ non sia funzionale alle metriche di recente discusse in concomitanza con le modifiche alla legge 92/2008 introdotte con il DL 139/2017;
 - ❑ non sia coerente con le vigenti disposizioni in materia di valutazione del rischio, di cui all'Istruzione AIF N. 2013-06
- Trovandoci in una fase di transizione normativa occorre dotare gli studi professionali di metriche valutative che assicurino tale coerenza in modo da evitare «riconciliazioni» tra diversi livelli di rischio (scala a 3 vs/ scala a 4)

IL MODELLO DI VALUTAZIONE DEL RISCHIO (II)

- Il modello di riferimento valutativo ripreso anche in precedenti presentazioni di AIF, porta a discriminare le misure di adeguata verifica in funzione dei livelli di rischio cliente.

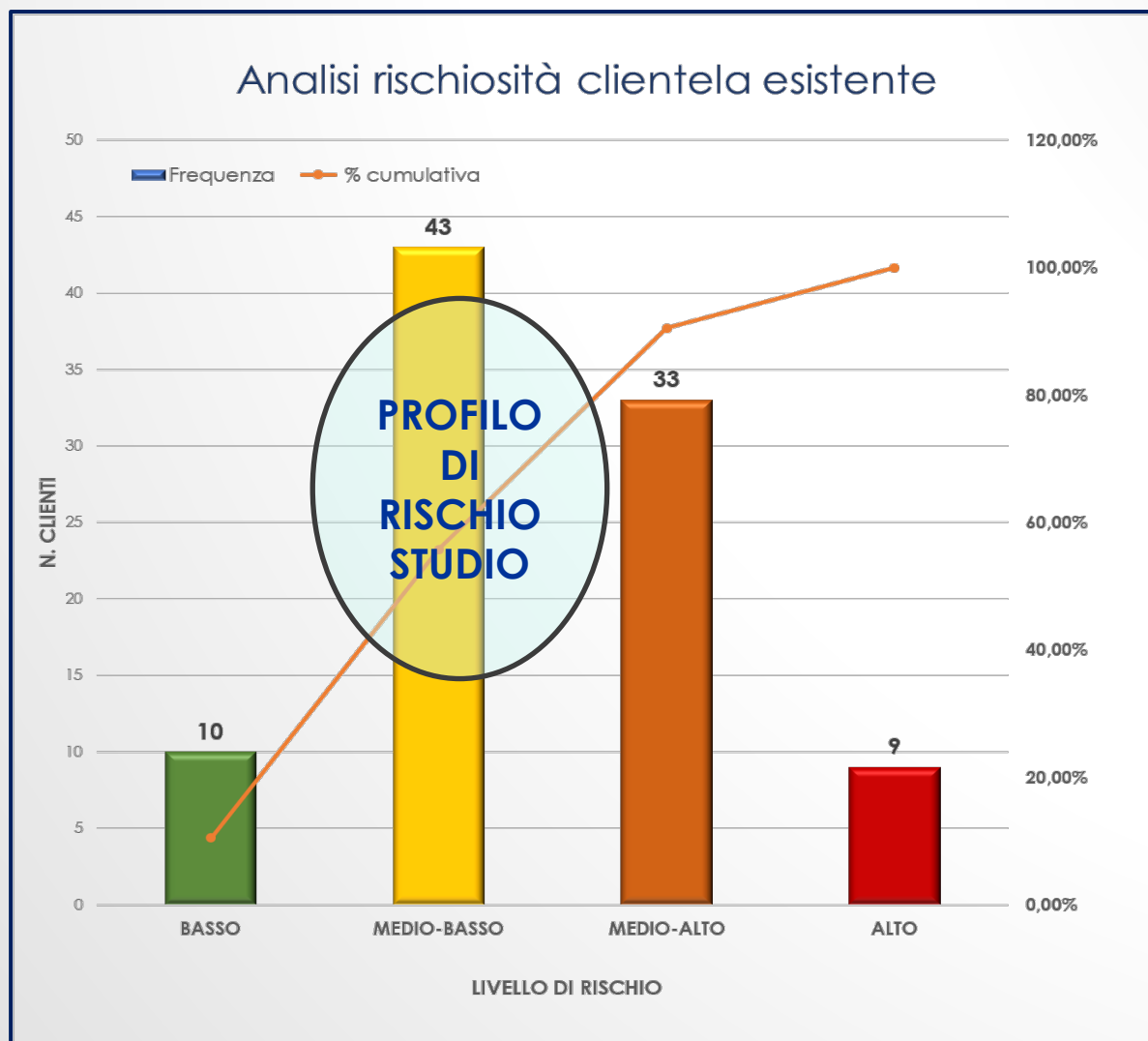
		LIVELLO DI RISCHIO DEL SINGOLO CLIENTE			
		BASSO	MEDIO-BASSO	MEDIO-ALTO	ALTO
RISCHIO (NRA O AUTOVALUTAZIONE)	BASSO	MISURE SEMPLIFICATE	MISURE SEMPLIFICATE	MISURE ORDINARIE	MISURE RAFFORZATE
	NON ALTO	MISURE ORDINARIE	MISURE ORDINARIE	MISURE ORDINARIE	MISURE RAFFORZATE
	ALTO	MISURE RAFFORZATE	MISURE RAFFORZATE	MISURE RAFFORZATE	MISURE RAFFORZATE

- Si tratta, tra l'altro, di una metrica su 4 livelli ripresa nell'Istruzione AIF n. 002 del 17.4.2018 per i soggetti finanziari (cfr. art. 5 Livelli di rischio)

IL MODELLO DI VALUTAZIONE DEL RISCHIO (III)

- Al di là delle nuove metriche, per i professionisti resta ferma l'Istruzione 2013-06 dove già è presente l'articolazione su 4 livelli della rischioosità del cliente (cfr. art. 7) sulla base della valutazione di 9 fattori, di cui 4 afferenti la clientela e 5 la prestazione professionale.
- In funzione del livello di rischio potenziale inferiore/superiore, sono graduati i livelli di rischioosità, prevedendo che al ricorrere di:
 - 0 RPS, la clientela è classificata a rischio LIMITATO
 - 1 RPS , la clientela è classificata a rischio BASSO
 - 2 RPS , la clientela è classificata a rischio MEDIO
 - 3 o più RPS , la clientela è classificata a rischio ALTO
- Occorre pertanto definire metriche valutative, analoghe a quelle previste dalle linee guida in commento che consentano oggi di gestire questo aspetto.
- Ciò potrebbe avvenire **individuando un valore discriminante all'interno del range di punteggi** per ogni fattore che fa scattare un RPS

ESPOSIZIONE AL RISCHIO CFT/AML – SITUAZIONE AS IS (I)



ESPOSIZIONE AL RISCHIO AML/CFT– SITUAZIONE AS IS (II)

Un volta definito il modello dati per «prezzare» il rischio AML/CFT in sede di adeguata verifica del singolo cliente, posso determinare l'esposizione al rischio complessiva con possibilità di indagare il contributo al rischio complessivo delle singole componenti

Numero clienti	95
----------------	----

BASSO	29	2.755
MEDIO-BASSO	49	4.655
MEDIO-ALTO	69	6.555
ALTO	90	8.550

Nella simulazione ho sommatoria	4.579	MEDIO-BASSO
---------------------------------	-------	-------------

	Rischio Cliente	
BASSO	13	1.235
MEDIO-BASSO	22	2.090
MEDIO-ALTO	31	2.945
ALTO	40	3.800

Nella simulazione ho sommatoria	2.075	MEDIO BASSO
---------------------------------	-------	-------------

	Rischio Prestazione	
BASSO	16	1.520
MEDIO-BASSO	27	2.565
MEDIO-ALTO	38	3.610
ALTO	50	4.750

Nella simulazione ho sommatoria	2.504	MEDIO BASSO
---------------------------------	-------	-------------



ANDREA VIVOLI
Corporate Finance Advisory

GRAZIE PER L'ATTENZIONE