

Focus

Se la piazza svizzera è un bersaglio

Spesso la finanza elvetica è oggetto di dubbi e critiche che sminuiscono la tenuta confermata da fatti e cifre. L'esempio del sorpasso da parte dei centri offshore asiatici calcolato sulla base di un'aggregazione discutibile

LINO TERLIZZI

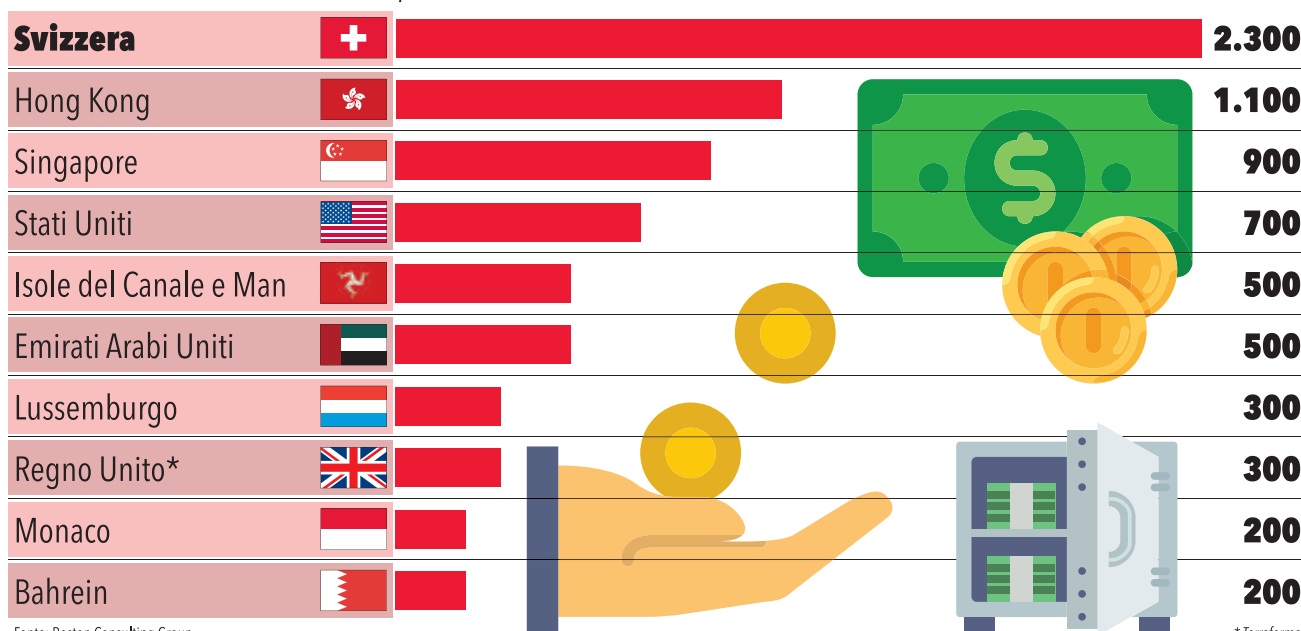
La piazza finanziaria svizzera, ovvero come la concorrenza facendo il suo mestiere ti attacca e come a volte ci si può far male da soli, non rispondendo a tono. In questa lunga vicenda di cifre e valutazioni contrarie alla piazza elvetica, un ulteriore capitolo è emerso in questi giorni, sull'onda dell'edizione 2018 del Global Wealth Report, studio annuale del Boston Consulting Group (BCG). Uno studio ancora una volta interessante e ricco di dati, ma da cui anche alle nostre latitudini è stato estratto da molti media soprattutto un aspetto, cioè la previsione di un prossimo sorpasso delle piazze asiatiche sulla piazza elvetica.

Da tempo da oltre frontiera, e talvolta appunto anche dall'interno della Svizzera, si accredita l'idea di un inesorabile declino della piazza elvetica, in particolare per quel che riguarda il suo business principale, la gestione di patrimoni. In alcuni casi ci sono state risposte appropriate, basate sui dati, come nella lettera dell'Associazione delle banche private svizzere al quotidiano britannico «Financial Times» (vedi Focus del 18 maggio scorso). In altri casi non ci sono state risposte mirate e, oltretutto, gli scenari più negativi hanno trovato eco anche in Svizzera, senza adeguati approfondimenti. Ora, non è che il private banking elvetico non abbia avuto problemi nell'ultimo decennio. Ne ha avuti parecchi, basti pensare ad esempio alla fine del segreto bancario per i non residenti, all'accresciuta concorrenza internazionale, all'ingresso delle nuove tecnologie. Ma un conto è dire questo (con la precisazione che si tratta di problemi che anche altre piazze hanno avuto) ed un altro conto è dire che per il presente e per il futuro la piazza svizzera è in ogni caso in assoluto declino.

Il caso di questi giorni è a suo modo emblematico. Molti media elvetici hanno ripreso come detto la previsione, sulla base di alcuni dati del Global Wealth Report 2018, di un sorpasso nel 2019 di Hong Kong e Singapore (sommate) sulla Svizzera, nel campo dei centri finanziari offshore, cioè nella gestione patrimoniale transfrontaliera o se si preferisce nella gestione di capitali internazionali. I dati di Boston Consulting Group sono stati ripresi fedelmente, ma il difetto sta nell'interpretazione. Non ci si è chiesto cosa se avesse un senso sommare Hong Kong e Singapore. E in effetti non lo ha, perché è vero che l'Asia nel complesso vanta ora i tassi di crescita maggiori nella gestione di patrimoni, ma si tratta di due piazze distinte. Allo stesso modo, allora, si potrebbero sommare Svizzera, Lussemburgo, Monaco

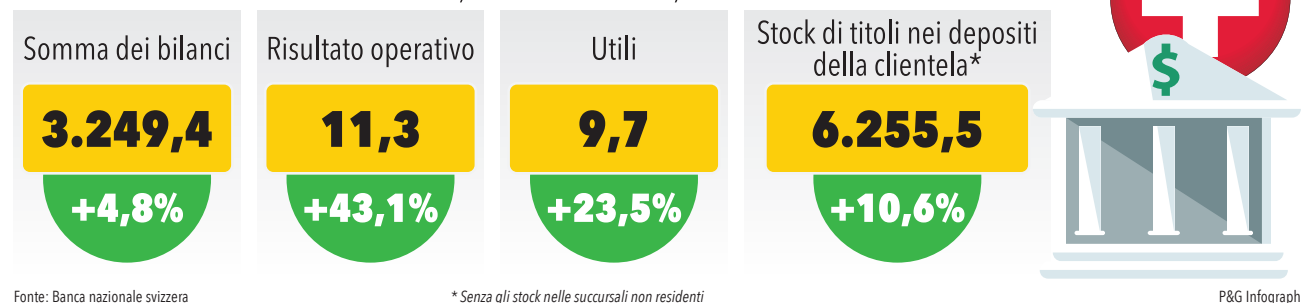
I PRINCIPALI CENTRI OFFSHORE

Gestione patrimoniale transfrontaliera, 2017, in miliardi di dollari USA



LE BANCHE SVIZZERE IN CIFRE

2017, in miliardi di franchi, variazione % sul 2016



(e magari anche Regno Unito) e dire che nel 2019 l'Europa sarà ancora il principale centro offshore. Ma vediamo più da vicino i numeri. Secondo il Report di BCG, a fine 2017 la Svizzera era ancora il maggior centro di gestione patrimoniale transfrontaliera, con 2.300 miliardi di dollari USA gestiti. Hong Kong era seconda con 1.100 miliardi e Singapore era terza con 900 miliardi. Nel periodo 2012-2017 il tasso di crescita media annua dei patrimoni internazionali gestiti è stato del 3% per la Svizzera, mentre quello di Hong Kong è stato dell'11% e quello di Singapore del 10%. Con proiezioni basate su questi ritmi di crescita, la Svizzera dovrebbe arrivare nel 2019 a 2.464 miliardi di dollari e Hong Kong e Singapore (sommate) a 2.541 miliardi. Assumendo che così davvero sarà, ma si tratta di previsioni da verificare a consuntivo, non si capisce comunque perché mettere in campo un aggregato del-

le due maggiori piazze asiatiche, che tra l'altro sono anche concorrenti tra loro. Se il criterio è quello dei continenti, allora guardando alla top ten dei centri offshore alla Svizzera si potrebbero sommare come visto Lussemburgo e Monaco. Il risultato cambierebbe a favore delle piazze europee; se poi si aggiungesse il Regno Unito (terraferma più Isole del Canale e Man), ancora di più. Si può obiettare che Emirati Arabi Uniti e Bahrein potrebbero essere aggiunti a Hong Kong e Singapore. La risposta è che dai dati emergerebbe comunque una leadership europea. Ma in realtà tutto questo esercizio di aggregazione non ha molto senso, appunto, perché tutte le singole piazze sono in concorrenza tra loro. E aggregando si fa passare in secondo piano un fatto rilevante e cioè che la Svizzera, nonostante i problemi esistenti e gli errori di alcuni suoi attori in passato, rimane leader nella gestione patrimoniale transfron-

taliera e cresce, seppure naturalmente non ai ritmi alti dell'Estremo Oriente (attorno al 10% come detto) e un po' al di sotto degli USA (quarti con 700 milioni, crescita media del 5%). Visto il quadro internazionale dell'ultimo decennio, non era scontato né che la Svizzera restasse numero uno mondiale, né che ci fosse una crescita dei patrimoni gestiti. È legittimo criticare per alcuni aspetti la piazza elvetica, ma non si può mettere in seconda fila questo fatto principale. Se lo scopo è lanciare l'allarme sulla forte crescita delle piazze asiatiche, diciamo che si tratta di un fatto reale ma ormai anche un po' scontato. D'altronde molti protagonisti della piazza elvetica da tempo guardano con attenzione anche alla clientela asiatica. Se invece si vuole indicare ancora una volta il capolinea ineluttabile della piazza svizzera, allora l'obiettivo è esageratamente sbagliato. La partita è da giocare, bisogna

giocarla bene, certo, ma intanto la Svizzera è ancora al vertice, seppure con una quota di mercato inferiore rispetto agli anni d'oro. Le regolarizzazioni fiscali e gli ostacoli delle più stringenti norme nazionali e internazionali non sono stati facili da gestire e da digerire, ma evidentemente c'è una buona resistenza del private banking elvetico.

La stessa Anna Zakrzewski di Boston Consulting Group, coautrice del Report, ha sottolineato che la concorrenza si fa più agguerrita ma ha aggiunto che la reputazione della Svizzera rimane buona. «L'amministrazione patrimoniale rappresenta circa la metà degli introiti della piazza finanziaria elvetica, un record mondiale», ha detto Zakrzewski. E non ha torto Edouard Cuendet, direttore di Genève place financière, che si è detto «confortato» dai dati del Report BCG, pur non nascondendo incertezze e sfide per la piazza svizzera.

Sin qui abbiamo parlato di gestione di patrimoni che da molti Paesi affluiscono verso la piazza svizzera (gestione transfrontaliera), ma non bisogna naturalmente dimenticare, per una valutazione più complessiva, gli altri capitoli e in particolare la gestione dei patrimoni dei residenti. I dati dell'Associazione svizzera dei banchieri (ASB) indicano che a maggio del 2017 i patrimoni gestiti dalla piazza elvetica erano saliti ad un totale di 6.871,4 miliardi di franchi. Secondo fonti interne al settore bancario svizzero, questa cifra è cresciuta a circa 7 mila miliardi di franchi a fine 2017. La Banca nazionale svizzera (BNS) dal canto suo il mese scorso ha reso note le cifre chiave del settore bancario elvetico, indicando stock di titoli nei depositi della clientela in aumento a 6.255,5 miliardi di franchi (la cifra non include i titoli nelle succursali non residenti).

I dati parlano di una piazza elvetica non debole e che gioca la sua partita. Non tutto è rosa, naturalmente. Si sa che il numero delle banche attive in Svizzera è calato, anche se questo calo è dovuto non solo a crisi ma anche a fusioni. Si sa che i posti di lavoro sono pure calati rispetto ai picchi degli anni passati, per via di chiusure, fusioni e tecnologie; anche se per la verità bisognerebbe tener presente pure gli impieghi creati in settori paralleli a quelli tradizionali di banca e finanza (ad esempio nei servizi informatici). E si sa anche che manca ancora il pieno libero accesso ai mercati dei servizi finanziari dei Paesi europei, Italia inclusa. Tutto vero, le sfide non mancano. Ma attenzione a non scordare gli aspetti di buona tenuta della piazza finanziaria svizzera che nel frattempo sono emersi, in alcuni casi superiori alle attese. Non tutto è rosa, ma decisamente non tutto è grigio o nero.

L'INTERVISTA ■ MAURIZIO GENONI*

«Per le società di gestione una selezione positiva e nuove forme di collaborazione»

Si parla molto di concorrenza di piazze finanziarie asiatiche come Hong Kong e Singapore. Nei prossimi anni la piazza svizzera manterrà le posizioni nella gestione di patrimoni o cederà quote di mercato?

«Grazie al forte incremento delle economie locali, le piazze finanziarie asiatiche, in particolare Hong Kong e Singapore, possono contare su un'importante crescita e su una creazione di nuovi patrimoni privati locali. Per questo motivo i mercati asiatici sono fondamentali non solo per le banche locali, ma anche per le banche internazionali. Le banche svizzere investono parecchio nelle piazze finanziarie asiatiche, per dare più peso alla loro presenza locale. Allo stesso tempo la piazza finanziaria svizzera vanta forti vantaggi da non sottovalutare. Penso non solo alla stabilità del sistema politico e alla sicurezza giuridica, ma anche

alla stabilità del franco, alla qualità del sistema bancario, all'alta professionalità e alla preparazione degli operatori».

La gestione di patrimoni in Svizzera è fatta soprattutto da banche, ma c'è anche il ruolo delle società di gestione e consulenza. Queste ultime nei prossimi anni sono destinate a crescere, a rimanere stabili, a diminuire?

«Non credo si possa fare un discorso generalizzato. Il mercato è diventato più difficile per tutti, banche e gestori patrimoniali. Le società di gestione amministravano in Svizzera, a fine 2017, 947 miliardi di franchi e negli ultimi anni si è notata una crescita. Le nuove leggi LSF (legge sui servizi finanziari) e LIFin (legge sugli istituti finanziari) porteranno sicuramente una contrazione del settore, dettando strutture adatte alle esigenze di un sistema finanziario efficace e moderno. È per me buona cosa che le società di

gestione siano sottomesse a regole che esigono non solo un'organizzazione in grado di gestire i rischi ma che anche soddisfano le aspettative delle banche, quali partner più importanti delle nostre società in materia di cross border, risk management e non solo. Le nuove leggi porteranno a una selezione necessaria, che aumenterà la qualità dei singoli operatori sul mercato. L'elemento determinante è sempre più quello della qualità e della capacità delle società di gestione di essere più vicine al cliente rispetto alla concorrenza. La regolamentazione più sofisticata va intesa come opportunità».

Quali prospettive vede per il Ticino, sia come piazza finanziaria in generale, sia come presenza delle società di gestione?

«La piazza finanziaria ticinese ha subito negli ultimi decenni un declino importante. La concentrazione su pochi

mercati e la mancanza manageriale di persone ai vertici degli istituti che sono scomparsi hanno portato inevitabilmente a una forte perdita di posti di lavoro e alle conseguenze che la piazza oggi affronta. L'imprenditorialità - che in altri settori è molto efficace - non si è mostrata in grado di conservare o sviluppare un istituto ticinese di importanza nazionale. Ci sono però alcune realtà di tutto rispetto, che hanno trovato la loro nicchia e che sono state in grado di reagire rapidamente e meglio delle aspettative. Ciò significa anche che la piazza finanziaria ticinese dispone di potenzialità importanti e di operatori qualificati. Sarà estremamente difficile se non impossibile ricostruire una piazza ticinese che sia all'altezza di quelle di Zurigo, Ginevra o Basilea. Considero invece in modo positivo e realistico le opportunità per le società di gestione, le

quali possono affidarsi a una stretta collaborazione e contare sul supporto professionale delle banche in Ticino. Penso che anche una collaborazione con società situate sulla piazza finanziaria di Zurigo sia una valida possibilità di crescita. Il successo delle società di gestione è legato a una decisa focalizzazione del business plan e alla disponibilità ad affrontare le sfide della digitalizzazione del mercato. Credo che le società di gestione patrimoniale dovranno cercare delle sinergie, delle forme di collaborazione o di consolidamento, per affrontare meglio i costi non direttamente produttivi. La nostra strategia in Limmat Wealth va in questa direzione e sarebbe per noi, e per me personalmente come ticinese, un fatto molto positivo poter avviare un'esperienza di collaborazione con società ticinesi».

L.T.E.

* presidente, CEO, partner di Limmat Wealth