

Un nuovo cliente per una piazza maggiormente integrata in un più ampio spazio economico-istituzionale?

di René Chopard, PhD, già Direttore del Centro Studi Villa Negroni

Più di un secolo fa, Thorstein Veblen, il socio-economista americano, anticipava le dinamiche del mondo finanziario sempre più emancipato da quello reale. Commentando lo sviluppo delle Borse valori, prevedeva implicitamente la crescita delle attività offshore ed in particolare la possibilità di gestire patrimoni finanziari svincolati dalle normative dei Paesi di loro provenienza e, soprattutto, dalle attività economiche che li creano. È in questo contesto globale di separazione fra finanza ed economia, e in una situazione contingente di vantaggi competitivi, che una regione con una dimensione geografica ed economica limitata come il Ticino, ha visto crescere, in un breve lasso di tempo, un'importante architettura dedicata al Private Banking.

Se da una parte questa evoluzione non può che essere salutata positivamente per i suoi effetti sull'occupazione, sulle finanze pubbliche e, in genere, sulle strutture del Cantone, dall'altra parte, la concentrazione delle attività nella mera gestione patrimoniale, e soprattutto la dipendenza di quest'ultima da contingenze esterne, ne ha minato la solidità. Quello che può essere definito un monoservizio, paradossalmente a causa del suo vigore, ha privato il settore di stimoli alla ricerca di nuove e diverse opportunità privilegiando la crescita allo sviluppo. Piuttosto che gestire la propria storia e costruire il proprio futuro, si è lasciato sorprendere dalla prima, mettendo in forse il secondo.

È con la crisi economica sul finire del primo decennio del Duemila e con le pressioni internazionali sulla Svizzera in ambito fiscale, che il modello industriale basato sul Private Banking ha mostrato tutta la sua fragilità. Lo scambio automatico delle informazioni, corollario internazionale della Weissgeldstrategie del Consiglio federale e della posizione della FINMA sui rischi giuridici e di reputazione nelle operazioni transfrontaliere, hanno minato le fondamenta del modello adottato dalla piazza, erodendo uno dei suoi più importanti vantaggi competitivi.

Un momento di discontinuità nell'evoluzione delle attività finanziarie sul suolo ticinese si è così imposto. E il fatto che la possibilità di regolare i servizi finanziari transfrontalieri (leggi accesso al mercato italiano) sia stato relegato ad un allegato alla cosiddetta Roadmap del 2014, conferma la necessità per il Ticino finanziario di adattare il suo modello di business al nuovo contesto che si è andato a creare, sfruttando a proprio vantaggio gli elementi di novità.

La regolarizzazione dei patrimoni a seguito di questa nuova situazione, ha di fatto riavvicinato la finanza all'economia reale, imponendo la rivisitazione del rapporto de-

gli operatori ticinesi con la clientela italiana. Da una gestione meramente finanziaria offshore si passa a una gestione cross-border che tiene conto non solo della variabile fiscale e delle normative italiane, ma anche delle necessità imprenditoriali del proprio cliente, permettendo così, a livello di operatori, di am-

pliare il raggio d'azione della consulenza e a livello di sistema di ridurre i rischi legati alla monocultura.

È in questo contesto che si inserisce il progetto Interreg che da tre anni occupa il Centro di Studi Villa Negroni, in collaborazione con l'Università dell'Insubria. Il dialogo in seno a Focus group, le riflessioni scaturite dagli innumerevoli seminari, gli approfondimenti da parte di molteplici specialisti in una pubblicazione in preparazione e, non da ultimo, l'estesa formazione nell'ambito di un Master congiunto, hanno permesso di identificare gli ambiti di sviluppo di attività oggi possibili in una logica d'integrazione fra una piazza finanziaria evoluta e un settore aziendale sviluppato.

Per quanto attiene alla piazza ticinese, la logica non è tanto quella di insistere sulla critica all'evoluzione delle normative che hanno bloccato la sua crescita, quanto quella di cambiare prospettiva rivedendo il suo posizionamento in questo nuovo contesto, soprattutto in relazione alla metamorfosi del suo cliente e dei suoi bisogni.

In particolare, l'ampio spettro di attività non riservate elencate nel Testo Unico della Finanza (TUF) italiano, indica uno dei perimetri entro il quale è possibile sviluppare i servizi di consulenza dell'insieme degli attori ticinesi bancari e parabancari. Attività che permettono lo sviluppo di un vero Wealth management che consideri anche l'essere imprenditore del cliente e della sua famiglia e che, al contempo, richiedono un alto grado di collaborazione di tutti gli attori della piazza ticinese.

Un cambiamento paradigmatico, dunque, che permette alla piazza finanziaria ticinese di riappropriarsi della storia del proprio futuro, spostando i vantaggi concorrenziali dal suo contesto alla sua struttura ed ai servizi che può offrire a un "nuovo" cliente, finora assopito dietro la frontiera del segreto bancario. ■

