

# LA PIAZZA FINANZIARIA TICINESE E L'ECONOMIA DEL NORD ITALIA

Riflessioni e spunti per uno sviluppo integrato dei due spazi economico-finanziari.



**RENÉ CHOPARD**  
PhD, già direttore del CSVN

Il “non senso storico” della separazione artificiale di due spazi economico-finanziari intrinsecamente legati come quelli del Sud della Svizzera e del Nord dell'Italia fa da sfondo al volume qui presentato,<sup>1</sup> pubblicato nel contesto dell'omonimo progetto Interreg del CSVN in collaborazione con l'Uninsubria.

Ma lasciamo agli specialisti che hanno collaborato alla pubblicazione sottolineare i principali aspetti trattati dal volume, riprendendo una parte della sua conclusione.

Da un lato un sistema industriale dell'Insubria lombarda, caratterizzato, «da un peso rilevante delle PMI: quasi l'85% dell'occupazione manifatturiera è in stabilimenti produttivi con meno di 250 addetti», perlopiù aziende familiari che «gestiscono direttamente l'impresa senza l'utilizzo di manager esterni» (G. Garofoli). Dall'altro lato, un sistema finanziario con forti competenze, cresciuto in un contesto offshore, grazie soprattutto alla clientela privata italiana. Nel mezzo, una frontiera filtro in piena trasformazione, prima contraddistinta dal segreto bancario, poi contrassegnata dallo scambio automatico delle informazioni: un salto di paradigma fra un mondo offshore dove le caratteristiche delle componenti e la loro crescita primeggiano in un'ottica analitica, a una nuova realtà insubrica dove le relazioni e il loro sviluppo integrato si impongono in una dimensione sistemica. Se una lucida consapevolezza dei limiti dettati dalla normativa italiana per la quale «la riserva di attività va, tuttavia, intesa quale divieto di porre in essere servizi di investimento su iniziativa o su impulso del prestatore di servizi stesso» (F. Annunziata) e di quella Svizzera per la quale «le banche devono (...) contemplare ed analizzare i rischi che presentano per loro i Paesi esteri» (S. Pesciallo) è d'uopo, il tema odierno non è tanto quello di recriminare sulle scelte politiche che hanno relegato la questione dell'accesso al mercato a scambi regolari di opinioni, ma di esplorare le possibilità di sviluppo delle attività, in particolare facendo riferimento a quelle non riservate: «accanto alla possibilità di offrire alla clientela italiana servizi bancari in senso stretto, numerosi sono i servizi aventi natura *latu sensu* finanziaria che possono essere prestati sul territorio italiano anche da soggetti non autorizzati ad offrire servizi e attività di investimento» (F. Annunziata). Risulta dunque fondamentale una conoscenza approfondita del contesto normativo elvetico e del suo



«dinamismo che risulta orientato, come tradizione, alla tutela della piazza» (N. Figundio).

Analogamente, è necessario comprendere la regolamentazione italiana per «permettere agli operatori finanziari svizzeri una possibile soluzione al fine di poter operare in Italia» (S. Massarotto e A. Privitera). In questo contesto essenziale non è solo la conoscenza degli strumenti e servizi deducibili dall'elenco della sezione B dell'allegato I del TUF che permette «una progressiva integrazione fra i fabbisogni di servizi avanzati per l'internazionalizzazione e l'innovazione del sistema industriale del Nord Italia e le competenze in termini di servizi finanziari della piazza ticinese» (G. Garofoli e A. Uselli), ma soprattutto il loro utilizzo nell'ambito di un wealth management che «si propone di integrare, accanto alla notoria offerta di servizi di investimento, ulteriori servizi e prodotti allineati con le esigenze imprenditoriali e familiari del cliente, all'interno di un modello cosiddetto olistico» (G. Vergani).

Un tale modello concepisce l'uomo in un contesto sociale (la famiglia), economico (l'impresa)

e in una dimensione temporale in relazione alla problematica della continuità generazionale: «nel contesto politico ed economico attuale, caratterizzato da una forte incertezza, la pianificazione di un'efficace tutela e protezione del patrimonio costituisce un elemento fondamentale» (A. Accinni e A. Tavecchio). Se la discontinuità nell'evoluzione investe la piazza ticinese, analogamente incide sui bisogni del suo cliente italiano, che, in questo nuovo contesto normativo, ha la possibilità, se non la necessità, di integrare ricchezza finanziaria ed economica con la conseguente ricerca di nuovi servizi e competenze.

Tutto questo significa stimolare la maturazione dell'attuale modello di business della piazza ticinese incentrato sulla dimensione finanziaria offshore, caratterizzato da una separazione netta fra cliente e prestatore di servizi, fra finanza ed economia e fra Ticino e Nord Italia, verso un concetto di wealth management contraddistinto dall'integrazione dei servizi, degli attori, ma soprattutto dell'economia e del territorio transfrontaliero. ●



<sup>1</sup> R. Chopard, G. Garofoli, K. Meiners (a cura di) *La piazza finanziaria ticinese e l'economia del Nord Italia. Per uno sviluppo integrato*, Franco Angeli, Milano, 2023.

