

SFIDE E PROSPETTIVE FUTURE ALL'INTERNO DEL PROPRIO CONTESTO LAVORATIVO DI RIFERIMENTO

In un mondo in continua evoluzione, molte sono le sfide che occupano i gestori patrimoniali nel corso della propria attività quotidiana.



FILIPPO RECALCATI
Head Global Activities Ticino
Associazione Svizzera di Gestori
patrimoniali (ASG)



In primo luogo, ottenere dei risultati positivi in termini di performance per gli investimenti operati per conto dei propri clienti. In un ambiente molto impegnativo e in un contesto di mercato sempre difficile, questa rimane una delle sfide più grandi ed importanti per i gestori patrimoniali.

Negli ultimi anni, a seguito dell'introduzione della Legge sugli istituti finanziari, una delle occupazioni principali è stata quella di ottenere la licenza (molti i dossier ancora pendenti presso la FINMA). Un esercizio impegnativo, ma ritengo che, a lungo termine, le nuove normative stimoleranno il settore dei gestori patrimoniali, fornendo un quadro solido per sviluppare le attività esistenti e per creare nuove opportunità.

La legge sui servizi finanziari e la legge sugli istituti finanziari hanno accresciuto la protezione dei clienti e la certezza del diritto, creando anche condizioni di parità per i fornitori di servizi finanziari. L'agognato *level playing field* dovrebbe permettere ai gestori patrimoniali di beneficiare di maggiore riconoscimento, sia all'interno che all'esterno dei confini nazionali, anche se nei rapporti con le banche depositarie, questo processo è ancora all'inizio. Sarebbero quindi auspicabili delle procedure semplificate e standardizzate nei rapporti con esse. La redditizia e reciprocamente rispettosa convivenza tra banche, gestori patrimoniali e asset manager

presenta senz'altro margini di miglioramento. Nonostante la concorrenza riguardo ai servizi proposti ai clienti, ci sono innumerevoli ambiti per una cooperazione finalizzata alla fornitura di miglior servizio possibile ai clienti. Nei prossimi anni e con l'implementazione di varie iniziative come *Open Finance*, questa cooperazione ne trarrà un vantaggio ulteriore. Con il supporto del settore *fintech*, profondamente radicato in Svizzera, l'interazione tra

clienti, banche e gestori patrimoniali diventerà più intenso e cristallino.

A seguito del processo di autorizzazione, i gestori patrimoniali hanno riesaminato i loro modelli e strategie di *business*, con un impatto potenzialmente positivo anche sulle soluzioni di continuità aziendale e passaggio generazionale, sia degli stessi gestori patrimoniali e della loro clientela.

Con un valore aggiunto lordo di circa CHF 70 miliardi, pari al 9,3% del Prodotto Interno Lordo (PIL), quello finanziario è uno dei comparti più importanti in Svizzera¹. Mi aspetto che la quota del settore rappresentato da ASG rimanga stabile e con una crescita in linea con le previsioni di crescita dell'intera industria della gestione patrimoniale svizzera.

Oltre ai già noti punti di forza svizzeri, quali la stabilità politica, infrastrutture di qualità e un alto livello di istruzione, i *driver* di crescita futuri includeranno anche, come indicato in entrata, la capacità di generare performance positiva dei portafogli, il successo del trasferimento di ricchezza tra generazioni, la capacità di gestire il cambiamento e le aspettative dei clienti, l'adattamento a nuove tecnologie e la capacità di affrontare l'aumento dei costi. A mio avviso, nel corso degli anni questo settore ha dimostrato una notevole capacità d'adattamento al cambiamento delle condizioni di mercato e all'evoluzione richieste dei clienti e delle autorità di vigilanza. Questo mi rende molto ottimista per la crescita futura della ricchezza nel settore della gestione patrimoniale.

L'aumento medio nei costi derivanti dal nuovo assetto di vigilanza (da parte della FINMA, degli OV e costi di revisione) può portare a risultati significativi aumento in termini percentuali, rimane gestibile in termine assoluto, anche per i gestori patrimoniali sotto l'AuM mediano di CHF 100 milioni.

Dato l'approccio basato sul rischio spesso citato dell'autorità di vigilanza, mi aspetto che l'attenzione venga focalizzata verso il *risk management* in particolare sul *business model*, la *governance*, l'*indipendenza* delle funzioni, la conoscenza e l'esperienza.

Inoltre, come l'aveva indicato la FINMA nel corso di una presentazione del 2021, rimarranno elementi fondamentali della *business conduct*: la *Suitability* legata ai prodotti e servizi offerti ai clienti (come ad es. l'attuazione dei nuovi requisiti della LSerFi e l'impiego di strumenti finanziari atti a generare conflitti d'interesse), l'attività *Cross-Border*, il comportamento sul mercato (Integrità del mercato, *Insider trading* e manipolazioni del mercato) nonché gli aspetti di AML.



I punti di forza svizzeri, la stabilità politica, infrastrutture di qualità e un alto livello di istruzione, i *driver* di crescita futuri includeranno anche, come indicato in entrata, la capacità di generare performance positiva dei portafogli, il successo del trasferimento di ricchezza tra generazioni, la capacità di gestire il cambiamento.

Riassumendo, i futuri fattori determinanti per la crescita includono la capacità di generare una performance positiva dei portafogli in situazioni di mercato sempre più complessi, un *business model* chiaro, il successo del trasferimento di ricchezza tra le generazioni, la capacità di gestire le mutevoli aspettative dei clienti, l'adattamento alle nuove tecnologie (intelligenza artificiale, blockchain,...), la capacità di rispondere all'aumento dei costi, e un'attenzione particolare alla conformità normativa (*compliance*). ●

1. Rilevanza economica – ABT – Associazione Bancaria Ticinese (abt.ch)