



ECONOMIA

ASV «Più sensibilità dalla politica»

L'alleanza svizzera dei gestori patrimoniali indipendenti discute le sfide del settore
Tra queste l'accesso ai mercati stranieri e il rapporto con le banche e con le istituzioni

GIAN LUIGI TRUCCO

■ I gestori patrimoniali indipendenti rappresentano una realtà di rilievo nel panorama finanziario elvetico, con averi loro affidati che si stimano fra i 350 ed i 450 miliardi di franchi. Di questi il 20% circa fa capo alle società affiliate all'Alleanza svizzera dei gestori patrimoniali (ASV/ASWM), che annovera a livello nazionale 28 membri con 905 collaboratori. L'ASV, costituitasi nel 2016, ha tenuto a Lugano la sua prima giornata di lavoro per discutere i problemi della categoria con i cinque membri del nostro Cantone, Crossinvest, che ha ospitato l'incontro, Pentagram Wealth Management, Valeur, Colombo Wealth Management e Marcaud Ticino. Ospite d'onore Sergio Ermotti, CEO di UBS Group, che ha posto l'accento sulla collaborazione fra banche depositarie e società di gestione ed il ruolo di questi attori per lo sviluppo della piazza finanziaria, anche alla luce degli importanti cambiamenti strutturali in corso. Gli ha fatto eco Alberto Stival, vicedirettore del Centro di studi bancari (CSB) di Vezia, per il quale sono spesso le società di gestione, più flessibili ed intraprendenti, a cogliere le opportunità di business in termini di nuovi prodotti, servizi e mercati. Il dibattito fra gli operatori ha evidenziato anche altri temi, introdotti da Felix Brem e Amaury Jordan, rispettivamente presidente e vicepresidente di ASV, con Andrea Höing di Crossinvest. Fra i più attuali l'accesso al mercato italiano, caro agli operatori ticinesi ma che, accanto alla cosiddetta «road map» ed alla luce delle incertezze della politica romana, rimane poco più di un miraggio. Tuttavia, per Jordan, la Svizzera rimane un protagonista globale del private banking quale che sia l'evoluzione dei problemi cross-border. Quanto alla tesi sostenuta da alcuni, secondo cui un buon accordo con Bruxelles in sede Brexit potrebbe favorire anche la Svizzera, «si tratta di un divorzio» ha detto Jordan «e sono rari i casi di divorzio che finiscono bene». Peraltro, ha aggiunto, la questione dell'accesso al mercato non riguarda solo l'Italia, visto che circa un terzo degli averi gestiti in Svizzera sono di clienti europei. Se la clientela italiana è ancora fondamentale per gli operatori ticinesi, «c'è molto da fare con la clientela svizzera, che spesso è stata trascurata» ha indicato Andrea

Poretto di Crossinvest, che ha anche sottolineato come, in un contesto sovente dipinto a tinte fosche, i membri ticinesi ASV stiano gestendo la trasformazione in positivo, con investimenti notevoli a livello tecnologico e strutturale, in netta controtendenza. Altro tema sul tappeto il rapporto fra gestori indipendenti e banche depositarie, certo improntato alla collaborazione, ma sovente anche caratterizzato da aggravi burocratici e procedurali per i quali Fiorello Fiore di Marcaud Ticino e Giovanni Zürcher di Pentagram hanno auspicato maggiore standardizzazione e tavoli di contatto efficienti, considerati i costi crescenti che gli attori minori sopportano a fronte di margini operativi che si assottigliano. Avere come depositarie banche di dimensioni minori può accrescere la flessibilità, è stato rilevato, ma il contatto con quelle grandi rimane essenziale, se non altro perché sono loro a rappresentare il benchmark del mercato ed a determinarne le tendenze, anche normative su compliance e risk management. Con le banche i gestori possono confrontarsi, ma rimangono comunque i partner privilegiati nella fase del cambiamento tecnologico e normativo. Si è dibattuto proprio sulle evoluzioni normative, dalle nuove leggi sul settore finanziario e sugli intermediari attualmente all'esame del Parlamento di Berna a Mifid 2, auspicando dal punto di vista regolamentare un'uniformità anche di implementazione che non penalizzi la Svizzera. Stigmatizzata da alcuni operatori la mancanza di reciprocità, ad esempio con l'Italia, che pone barriere ai gestori svizzeri, mentre soggetti stranieri operano facilmente sul nostro territorio. Ma il messaggio principale uscito dalla giornata di lavoro ASV a Lugano riguarda forse la richiesta di una maggiore sensibilizzazione verso i temi finanziari da parte dell'opinione pubblica e della classe politica, che invece ne dimostra sovente in maggior misura di fronte ad altri ambiti ed altre categorie. Se con le nazioni adiacenti il dialogo è difficile ed i canali di contatto stretti, sarebbe quanto meno auspicabile puntare di più, questo il messaggio finale di ASV, sul dialogo interno a favore di un settore di grande importanza in termini occupazionali, di gettito fiscale, creazione di ricchezza ed indotto, competenze elevatissime ed immagine internazionale del nostro Paese.



FINANZA I lavori dell'ASV hanno evidenziato la necessità di un maggior supporto da parte dei politici al settore della gestione patrimoniale. (Foto Zocchetti)

LUSSO

Richemont: utile in rialzo dell'1% a 1,22 miliardi

■ Redditività in aumento per Richemont: il gruppo ginevrino specializzato negli articoli di lusso ha realizzato un utile di 1,22 miliardi di euro (1,44 miliardi di franchi) nell'esercizio 2017/2018 chiusosi, a fine marzo, in rialzo dell'1% rispetto a dodici mesi prima. Il giro d'affari è cresciuto del 3% a 10,98 miliardi di euro. La «buona performance» riflette la «solida» evoluzione delle vendite di gioielli e di orologi, ha precisato il gruppo ginevrino. Richemont ha registrato un crescita di oltre il 10% nella regione Asia/Pacifico. Nella Cina continentale, a Hong Kong, in Corea del Sud e a Macao, si è registrata una crescita delle vendite a due cifre. L'utile operativo è salito del 5% a 1,84 miliardi di euro.

NEL 1. TRIMESTRE

L'industria MEM inizia l'anno a gonfie vele

■ L'industria svizzera delle macchine, elettrotecnica e metallurgica (MEM) ha incominciato l'esercizio 2018 alla grande: i ricavi sono saliti del 16,4% e le nuove commesse del 24,1%, indica una nota dell'associazione di categoria Swissmem. Dell'espansione hanno approfittato sia le grandi imprese che le PMI. Stando a Swissmem, le esportazioni nel primo trimestre dell'anno sono salite del 4,9% a 17 miliardi di franchi, rispetto al medesimo periodo del 2017. Il maggior incremento si è registrato per l'UE con un +7,4%. Anche l'export verso gli Stati Uniti è aumentato (+2,2%), anche se con un ritmo inferiore. Verso l'Asia, le vendite sono invece scese su un anno dell'1,5%.

NOTIZIEFLASH

CONGIUNTURA

Eurozona: giù in marzo il surplus commerciale

■ Il surplus commerciale della zona euro a marzo 2018 è stato di 26,9 miliardi di euro, rispetto ai 28,5 miliardi di marzo 2017. Lo comunica Eurostat. Gli export della zona euro verso il resto del mondo sono stati pari a 199,9 miliardi, un calo del 2,9% rispetto a marzo 2017 quando avevano raggiunto i 205,9 miliardi. Gli import sono stati 173 miliardi, un calo del 2,5% rispetto all'anno precedente. Per quanto riguarda la UE-28, il surplus è stato di 11,5 miliardi, rispetto agli 8,7 di marzo 2017.

BERLINO

Dieselgate: richiamate 60.000 Porsche

■ L'ufficio federale per la motorizzazione tedesca ha disposto il richiamo di 60.000 esemplari di due modelli Porsche di tipo diesel dal mercato, nell'ambito dell'inchiesta sul dieselgate. Nel mirino sono finiti i modelli Cayenne 4.2 e Macan 3.0. A riportarlo è lo Spiegel online. Secondo quanto scrive il magazine, nel corso dei test la motorizzazione avrebbe scoperto diverse manipolazioni dei valori dei Nox grazie all'installazione di software.

DATI

Cambridge Analytica si appella al Chapter 7

■ Cambridge Analytica, la società che ha lavorato per la campagna di Donald Trump utilizzando i dati di oltre 50 milioni di utenti Facebook per finalità politiche, ha fatto domanda per evitare la bancarotta, appellandosi al Chapter 7 davanti a un tribunale di New York (la società viene chiusa, anche se un estraneo può acquistare il nome o la tecnologia). La società ha menzionato debiti compresi tra uno e 10 milioni di dollari. Meno di tre settimane fa Cambridge Analytica ha annunciato che avrebbe chiuso, citando come causa le controversie sulla gestione di circa 87 milioni di dati degli utenti di Facebook e le sue aggressive manovre politiche. Sino a questo mese, aveva 107 dipendenti.

QUANDO SI PARLA DI...

LESSICO FINANZIARIO A CURA DELL'ASSOCIAZIONE SVIZZERA DEI PATRIMONI

Reverse solicitation

L'intermediario finanziario svizzero che operi con clienti residenti in Paesi comunitari in assenza di una regolamentazione bilaterale sull'accesso a quei mercati, si trova in qualche difficoltà. Preclusa ogni possibilità di promozione e di nuove acquisizioni, anche la relazione con i clienti esistenti può presentare aspetti critici. Considerando il caso più rilevante per noi, cioè quello italiano, le vie a disposizione per operare collocando strumenti finanziari sono la costituzione di una branch in Italia o la cosiddetta «reverse solicitation». La prima soluzione può interessare le istituzioni maggiori, quali le banche, visto che comporta costi

ed adempimenti elevati, l'assunzione di personale locale, gestori e consulenti inclusi, aggravi regolamentari pesanti che escludono comunque ogni possibilità di interazione cross-border. La via della «reverse solicitation», oggetto di ampio dibattito, è parte della normativa Mifid II, presenta talune aree di incertezza, non ha neppure una definizione precisa e condivisa a livello internazionale, ma costituisce tuttavia, per il gestore indipendente, un miglioramento significativo rispetto a quanto previsto dalle precedenti leggi. Si riferisce a richieste d'investimento «sollecitate» da un cliente di sua iniziativa ed in tota-

le autonomia, senza alcun invito o comunicazione da parte dell'intermediario finanziario estero. Le norme vigenti escludono l'uso attivo in Italia di ogni strumento di marketing, dalla brochure al flyer, dal factsheet di un fondo fino alla stessa pubblicità «mirata», in forma cartacea o digitale: tutto può venir considerato una forma di sollecitazione all'investimento. È noto come le norme italiane in materia finanziaria siano estese, rigide e non sempre chiare, come quelle del resto dell'ambito fiscale. Ad esempio si vieta la promozione di prodotti «nuovi» rispetto a quelli già detenuti dal cliente, e tale concetto andrà opportuna-

mente chiarito. Se il cliente si reca in Svizzera e richiede un investimento di sua iniziativa, il quadro è chiaro, ma l'interazione dell'intermediario con professionisti e società finanziarie italiane, nonostante le aperture normative, dovrà essere improntato ad una certa cautela. La materia è fluida e, dato il poco tempo trascorso dalla sua introduzione, mancano giurisprudenza, interpretazioni e precisazioni su cosa fare e non fare al di là della frontiera, al telefono o via web. Nel dubbio, alla luce della criticità delle norme e delle pesanti sanzioni, amministrative e penali, la prudenza da esercitare dovrebbe essere elevata.

AITI «Moneta intera: esperimento costoso»

■ «Un esperimento pericoloso e costoso con una forte influenza negativa sugli investimenti e i crediti. Sono questi i pericoli legati all'iniziativa lanciata dall'Associazione internazionale Modernizzazione Monetaria con lo scopo di meglio proteggere i depositi bancari dalle crisi finanziarie». Così commenta l'Associazione industrie ticinesi (AITI). Nel sistema proposto, si legge in una nota, i risparmiatori sarebbero confrontati con dei costi per la gestione del conto e per le operazioni bancarie; parallelamente, non potrebbero più contare

sugli interessi. «Un ulteriore effetto estremamente negativo sarebbe legato alla limitazione nella concessione di crediti; questi sarebbero concessi solo tramite i conti di risparmio e risulterebbero pertanto insufficienti a soddisfare la domanda di credito. La diretta conseguenza sarebbe una diminuzione degli investimenti. A soffrirne particolarmente sarebbero le PMI, i proprietari di immobili e, indirettamente tutti gli inquilini. Infine, la distribuzione annuale di moneta da parte della BNS creerebbe un'enorme pressione politica».

WWW.VSV-ASG.CH

