

L'OPINIONE ■ GIOVANNI PAGANI*

IL SETTORE PARABANCARIO È IN VIA DI ESTINZIONE?



■ Il settore parabancario, composto da fiduciarie, gestori patrimoniali indipendenti, gestori di fondi e family offices è molto spesso in ombra rispetto al settore bancario sebbene rappre-

senti una componente importante del ramo finanziario ticinese e svizzero, sia come numero di posti di lavoro che di diversificazione dell'offerta di servizi. Nei prossimi mesi in Ticino, questo settore dovrà affrontare una duplice sfida: da una parte le conseguenze della «voluntary disclosure» o autodenuncia dei risparmiatori italiani con capitali non dichiarati, dall'altra l'implementazione della nuova legge finanziaria, attualmente in consultazione, che sottoporrà anche queste società ad una sorveglianza federale, simile a quella bancaria. Si avrà una riduzione delle masse in gestione dovuto alle multe e ai rimpatri di capitali e questo

peserà sui bilanci delle fiduciarie. La nuova legge finanziaria stravolgerà il settore: una serie di regolamentazioni federali in vigore per le banche, verranno estese ai gestori privati che verranno inoltre sorvegliati direttamente dalla FINMA, il regolatore svizzero per i mercati finanziari. Da un lato queste modifiche apporteranno più controlli a favore di una piazza più solida, dall'altro comporteranno notevoli oneri per i gestori che dovranno assumere del personale dedicato a tali compiti, acquistare sistemi informatici e implementare nuove procedure, che distoglieranno molto tempo dalla gestione dei clienti e dei loro portafogli.

Oltre a queste modifiche legali, il settore è confrontato da tempo con la compressione dei margini sui guadagni dalla gestione patrimoniale causato sia dalla maggiore competizione tra i gestori ticinesi ed esteri, visto che i capitali dichiarati sono molto più mobili, sia dalle nuove regole sulla rinuncia dei redditi derivanti da retrocessioni pagate da banche e fondi, che nel futuro verranno applicate sempre di più

(regole MIFID 2). Va inoltre ricordato che i redditi sono legati alla moneta di riferimento delle masse in gestione e quindi per la parte di clientela europea, la svalutazione dell'euro da 1.50 a 1.20 contro franco, ha ridotto i redditi di circa il 20%, mentre i costi societari, dal personale agli affitti, sono in franchi svizzeri e quindi sono rimasti stabili. Questa serie di fattori forzeranno fiduciarie e gestori a cessioni, fusioni e aggregazioni in quanto non saranno più in grado di sopravvivere. La prospettiva di un forte consolidamento di questo settore attualmente molto frammentato è anche auspicata dalla FINMA che si è più volte espressa pubblicamente al riguardo. A livello nazionale oltre la metà dei circa 3000 gestori patrimoniali è composto da una sola persona, un altro 20% da società con meno di 4 persone. Con le nuove regole da parte della FINMA una società di gestione dovrà essere composta da almeno 7-8 persone e masse in gestione non distanti da 1 miliardo di franchi per poter sopravvivere e competere nel futuro. Questo si-

gnificherebbe che resterebbero circa 10-20% delle attuali fiduciarie di gestione patrimoniale, ossia scompariranno l'80-90%. Siamo quindi di fronte ad un massacro di società e posti di lavoro? Come possiamo reagire? Dobbiamo superare i personalismi, unire le forze e le conoscenze per creare società di dimensione sufficiente per sopravvivere. Inoltre tale consolidamento porterà ad un miglioramento della qualità dei servizi come pure le capacità finanziarie. Così si potranno proporre nuovi servizi sia in Svizzera sia all'estero, che attualmente i vari singoli attori non sono in grado di sviluppare. Per esempio, una piccola o media fiduciaria con mezzi limitati non può pensare di aprire entità in Europa per gestire clienti in loco, mentre società più grandi possono farlo.

Questa serie di difficoltà potrebbe essere accompagnata da aspetti positivi sul medio termine, se saremo in grado di gestire bene gli accordi con i nostri vicini europei. Oggi, gli impiegati di banche e fiduciarie svizzere sono molto limitati nelle loro attività all'estero

(tecnicamente chiamate attività transfrontaliere o crossbroder). Con l'assoggettamento del parabancario alla supervisione della FINMA, nel caso di accordi che acconsentissero alle banche di operare su suolo europeo, anche questo settore verrebbe coinvolto. Ciò significherebbe che, contrariamente alla situazione attuale, i fiduciari potrebbero fornire le proprie consulenze a clienti con conti in Svizzera, direttamente in Italia e cercare nuovi clienti in loco. Questo darebbe una grandissima spinta a tutto il settore finanziario di «private banking» ticinese e significherebbe la rinascita di un settore parabancario in difficoltà da anni, in un nuovo mondo fatto di «Weissgeldstrategie» (strategia del denaro dichiarato) e di scambio di informazioni fiscali internazionali. Come indicato sopra, questo sviluppo dipende dalla nostra capacità di arrivare ad accordi internazionali dove difendiamo con fermezza i nostri interessi, ma attualmente non sembriamo eccellere sotto questo aspetto.

* fiduciario