

fatti & idee

Alberto Petruzzella
e le prospettive
del settore
finanziario
e i mercati incerti



“I capitali
sono affluiti,
questo vuol dire
che ci ritengono
affidabili e solidi”

“Fusioni e digitale le sfide della Piazza”

Il presidente dell'Associazione bancaria fa il punto
dopo le voci di concentrazioni e l'accordo Efg-BancaStato



MAURO SPIGNESI

In un periodo di incertezza dovuta alla pandemia, in un momento complicato per i mercati, le banche svizzere si sono dimostrate un punto di riferimento importante, solido, per risparmiatori e investitori”, spiega Alberto Petruzzella, un passato da dirigente di Ubs e poi “regional head”, direttore di Credit Suisse nella Svizzera italiana. Oggi Petruzzella è presidente dell'Associazione bancaria ticinese, che proprio nel 2020 ha compiuto cento anni. D'altronde la piazza finanziaria a livello nazionale l'anno scorso ha tenuto bene. Il risultato operativo aggregato delle banche - come ha comunicato SwissBanking - è cresciuto nel 2019 a 66,1 miliardi di franchi, con un incremento dell'1,1% rispetto al 2018. L'utile lordo delle attività operative è aumentato di un miliardo. Lo scorso anno i patrimoni amministrati sono cresciuti del 13,8% a 7893,4 miliardi.

È una buona base di partenza. Questo significa che la Svizzera e la sua piazza finanziaria sono sempre un porto sicuro per i clienti a livello internazionale?

“I numeri sono buoni. Le affluenze di capitali sono buone. Adesso bisognerà vedere se questi soldi resteranno qui e verranno investiti. Ma bisogna ragionare a medio termine perché il futuro a lunga scadenza è difficile da decifrare, in particolare in una situazione molto fluida come questa”.

Una situazione in cui si assiste a tentativi di fusione (chissà se mossi da intenzioni reali) come quello ventilato tra Credit Suisse e Ubs e “acquisizioni” come è avvenuto in Ticino dove BancaStato ha rilevato il portafoglio di Efg. Continuerà questa tendenza?

“Io direi che le tendenze in atto sono due. La prima riguarda le specializzazioni. Perché sta diventando maledettamente complicato fare questo mestiere e quindi, ad esempio nel private banking, si deve gestire clientela che arriva da tutte le parti del mondo. Serve uno specialista che parla russo o uno che parla arabo, poi ci sono i clienti asiatici, gli americani. Insomma bisogna specializzarsi pensando a un certo numero di Paesi, operando una sorta di selezione preliminare”.

Come si inserisce in questo

quadro l'operazione lanciata da BancaStato?

“In realtà quello che è successo a BancaStato riguarda il modo di fare retail con la clientela commerciale, che sembra una cosa banale, invece bisogna iniziare a investire parecchi soldi in questo ambito. Perché la tecnologia nello specifico gioca un ruolo fondamentale. Vediamo quanto accade nelle grandi banche che vogliono automatizzare diverse operazioni, che già sfruttano l'intelligenza artificiale da tempo, hanno call center che in realtà svolgono la funzione che un tempo era affidata agli sportelli”.

È il segno del cambiamento in atto. Non crede?

“Certo. Tutto cambia. Il cliente piano piano ha cominciato ad abituarsi al digitale, a fare da sé. Poi, ci sono banche che sorgono e svolgono buona parte della loro attività su piattaforme Internet. Oggi servono investimenti importanti, massicci. E non si può più investire in tutti i settori. La maggior parte degli istituti si devono specializzare e decidere cosa vogliono fare, perché appunto non possono coprire tutta l'offerta. E qui arriviamo alla seconda tendenza”.



Gli sportelli
Tutto sta cambiando molto velocemente, gli sportelli sono di meno e l'uso del cash è sempre più ridotto



Le scelte
Gli istituti non possono più coprire tutti i settori, devono scegliere e specializzarsi o sono a rischio

**DILLO AL CAFFÈ
BASTA INGIUSTIZIE**

segue alle pagine 4 e 5

Il presidente dell'Associazione bancaria ricorda che l'accordo con Roma è necessario. "Oppure finiremo come a Friburgo con sportelli che servono solo la clientela locale"

Alberto Petruzzella

"Le grandi sfide delle banche? Fusioni e digitale"

segue dalla pagina 3

Quale, esattamente?

"Partiamo da un dato. A livello globale, ed è chiaro che qui il discorso per noi riguarda soprattutto Ubs e Credit Suisse, la dimensione della banca gioca un ruolo rilevante. I grandi si sono attrezzati per reggere l'impatto del mercato internazionale sempre più complicato. Per i piccoli il discorso è diverso".

Perché è diverso?

"Lo ha spiegato il presidente di Ubs, Sergio Ermotti, in un convegno a Parigi aveva sottolineato come il problema attuale non sia il too big to fail, cioè troppo grandi per fallire. Ma semmai bisognerebbe preoccuparsi del too small to survive, cioè troppo piccole per sopravvivere, riferito alle realtà di dimensione ridotta che fanno fatica se confrontate alle numerose norme internazionali e regolamenti".

Nella piazza ticinese, si attende una risposta per capire se si potrà operare in Italia. La possibilità che si chiuda un nuovo accordo sulla fiscalità per i frontalieri ha acceso una piccola speranza?

"Noi restiamo realisti. Ma è inegabile che una luce di speranza si sia accesa. L'accordo sui frontalieri sembrava finito su un binario morto. Si diceva che fosse bloccato dalle pressioni delle regioni di frontiera italiane. Poi, prima Cassis e dopo Sommaruga, sono andati in Italia. Ora mi pare che oltre il fumo ci sia anche dell'arresto".

Qualcosa si è mosso. Ma basta?

"Per noi operare in Italia è vitale. Bisogna trovare una soluzione. Siamo in un limbo senza chiarezza sul futuro. Aspettare non è un'opzione. La speranza è l'ultima a morire, certo, ma non siamo ancora a un accordo tra le parti".

Uno dei punti di disaccordo riguardava il fatto che le banche svizzere erano obbligate ad aprire una sede in Italia. E oggi?

"Le piazze finanziarie ovunque sono diventate sempre più digitali. Buona parte delle operazioni si svolgono su piattaforme Internet o via telefono. Ha ancora senso parlare di sportelli o di aprire sedi in Italia? O di stabilire che noi andiamo da loro e che loro vengono da noi? No, non ha molto senso e non lo chiedono neppure i clienti. Però le leggi sono quelle e dobbiamo prenderne atto".

Se l'accordo non arriva?

"Se si continua così, con questa situazione sospesa, indefinita, per la piazza finanziaria sarà un problema. Se non troviamo una soluzione, alla lunga il Ticino potrebbe assomigliare al canton Friburgo o ad Appenzello che hanno le loro banche e servono i clienti locali".

Con l'Italia il Ticino resterebbe una piazza internazionale?

"Quello italiano storicamente è stato il nostro mercato di riferimento. In più abbiamo il vantaggio di

parlare la stessa lingua, di condividere la stessa cultura. Siamo pochi di fronte di un Paese di 60 milioni di abitanti. Magari non tutti gli italiani sono ricchi - anche se il risparmio delle famiglie è buono - ma basterebbe acquisire l'1 per cento della potenziale clientela".

Invece?

"Invece si potrebbe lavorare tranquillamente, con vantaggi reciproci. Perché non ha più senso operare come vent'anni o cinquanta anni fa nell'ombra".

A proposito di ombre. La strategia del "denaro pulito" sembra funzionare. Tante inchieste penali su truffe, frodi e riciclaggio sono nate grazie alle segnalazioni delle banche.

"Non mi sorprende, avviene da tempo. Però bisogna tenere presente che nonostante tutti i nostri sforzi non è semplice. Si parla di milioni di transazioni e qualcosa potrebbe sfuggire. Ma ci aiuta il fatto che con la tecnologia è più facile far scattare l'allarme e con l'abbandono progressivo del cash tutto deve passare nel circuito bancario lasciando trac-



ALBERTO PETRUZZELLA
53 anni, presidente dell'Associazione bancaria ticinese

ce. Anche in questo ambito abbiamo dimostrato di essere affidabili".

La tecnologia crea nuove professioni. Serve più formazione?
"Ci sono professioni che stanno sparando, altre che stanno nascendo. Ma bisogna fare attenzione. Da tanti anni nelle grandi banche sono arrivati gli informatici, che sono capaci di scrivere il codice per un software ma hanno bisogno di sapere cosa fare. Bisogna lavorare in equipe, l'informatico deve avere accanto figure professionali bancarie che facciano da interfaccia, indispensabili per individuare soluzioni tecnologiche".

E chi non si aggiorna?

"Non tutti riusciranno a cambiare. Per questo in alcuni casi bisogna trovare soluzioni sociali per quella parte di personale che non riesce a traghettare. Ma la strada è tracciata. Certo, serve tempo, sarà una transizione lenta. Poi, non è che tutti gli sportelli spariranno anche se l'uso del cash è sempre più raro. Resterà però la consulenza che è il nostro grande valore aggiunto".

mspignesi@caffe.ch

L'ECONOMISTA

"La tecnologia è un'opportunità se non si usa per ridurre i costi"

Un'applicazione racchiude una storia. Quando si va sull'App di una banca a svolgere una operazione, il denaro, nella e-banking, c'è un patrimonio di conoscenza. Perché la tecnologia sta cambiando la piazza finanziaria. "È un mutamento - spiega Sergio Rossi, economista e professore - che comporta rischi e opportunità".

Il problema, per Rossi, sta nelle scelte. "Se i cambiamenti nelle banche verranno fatti con l'idea di ridurre i costi e massimizzare i profitti, è chiaro che si perderanno posti di lavoro, professionalità, e si assisterà a una pressione verso il basso dei salari. Senza contare che i robot e gli sportelli virtuali non consumano, dunque non spendono e non sostengono l'economia reale sul territorio". Al contrario la digitalizzazione sarà sfruttata correttamente potrebbe diventare un'occasione per nuovi business.

"Prendiamo - aggiunge Rossi - le transazioni digitali. Con alcuni colleghi mesi fa abbiamo lanciato un'iniziativa popolare per introdurre una micro-imposta sul traffico scritturale dei pagamenti in sostituzione dell'Iva e dell'imposta federale diretta. Questo significa che una famiglia con un reddito annuo, per fare un esempio, di 100mila franchi che in media paga circa 4mila franchi l'anno di Iva (al 7,7%), pagherebbe invece 500 franchi di micro-imposta (abbiamo ipotizzato 5 franchi ogni 1'000 franchi) sugli addebiti e sugli accrediti. E i soldi risparmiati tornerebbero nel circuito economico".

Ma oggi c'è anche un'altra tendenza, quella delle fusioni e delle concentrazioni. "La pandemia - conclude Rossi - ha accelerato il cambiamento strutturale della piazza finanziaria, portando le banche private a rivedere le loro strategie per uscire dai segmenti di mercato meno redditizi o più problematici sul piano economico".

m.sp.



Sergio Rossi, 53 anni, economista a Friburgo



GLI EX DIRETTORI L'analisi di chi ha operato sul campo di fronte a

"Nonostante tutto c'è il know-how per rimanere ancora competitivi"



Giovanni Cramer, 69 anni



Romano Massera, 69 anni

La piazza finanziaria ticinese del futuro non sarà uguale a quella del passato. D'ora in avanti si gioca su un altro campo con nuove regole, con nuove tecnologie, con arbitri internazionali. Vista dall'esterno, la terza piazza finanziaria ha le competenze per reggere alla trasformazione normativa e digitale che ha investito il settore, ma... "Ma sarà un futuro totalmente diverso, perché il sistema di fare finanza sta cambiando in modo radicale e rapido a livello internazionale, e non solo per la digitalizzazione dell'intero settore - dice Luca Soncini, ex direttore generale della Banca del Got-



Alfredo Gysu, 72 anni



Luca Soncini, 63 anni

**DILLO AL CAFFÈ
BASTA INGIUSTIZIE**