



La Confederazione deve fare pressione sul governo italiano per arrivare a un accordo che permetta l'accesso degli operatori finanziari svizzeri al mercato italiano come ci spiega in questo contributo **Alberto Petruzzella**, presidente della ABT (Associazione Bancaria Ticinese).

Accesso al mercato, il tempo stringe



Alberto Petruzzella
presidente ABT

Lo scorso dicembre, dopo un iter lungo e travagliato, è finalmente stato siglato l'accordo tra Svizzera e Italia in merito alla tassazione dei lavoratori frontalieri. **Purtroppo è ancora lontana una soluzione per un altro tema di fondamentale importanza per la Svizzera: l'accesso al mercato italiano da parte degli operatori finanziari svizzeri.** Su questo dossier l'Italia non sembra essere molto collaborativa: gli impegni presi nella road map del 2015 finora sono stati disattesi malgrado gli sforzi compiuti dalla Svizzera sullo scambio automatico di informazioni e la regolarizzazione della clientela italiana. Spiego l'importanza dell'accesso al mercato con

un paragone: se un'azienda orologiera svizzera produce cronografi di prestigio, per l'azienda in questione è necessario poter contattare e consigliare i propri clienti al di fuori dei confini svizzeri. Lo stesso principio si applica alle banche, le quali erogano servizi finanziari in Svizzera e chiedono di poterli "vendere" anche ad un cittadino all'estero. Questa possibilità diventa ancora più importante se consideriamo il contesto difficile nel quale gli istituti si trovano ormai da anni, basti pensare alla pressione sui margini di redditività causata anche dai tassi di interesse negativi.

Le restrizioni nell'accesso al mercato al momento impediscono alle nostre banche di dare una risposta concreta ad aspettative legittime dei clienti. Pensando al Ticino, dove il settore bancario è fortemente orientato al mercato italiano, è chiaro come una soluzione a questa problematica sia estremamente urgente. **Oggi tutta la clientela italiana è dichiarata, le imposte vengono pagate in Italia. Nonostante questo, se i clienti italiani vogliono contattare il proprio consulente devono recarsi a Lugano come accadeva vent'anni fa.** In un mondo sempre più globalizzato e digitalizzato,

questo approccio è insostenibile ed anacronistico. **Se andiamo avanti in questa direzione si rischia di perdere la clientela italiana, e questo il settore bancario non se lo può permettere.**

Non dimentichiamo inoltre che senza un corretto accesso al mercato transfrontaliero è impossibile mantenere in Ticino la catena di creazione di valore, i posti di lavoro e il conseguente gettito fiscale. In parole povere, se le banche potranno operare soltanto tramite succursale in Italia, come vorrebbe il Governo della vicina Penisola, questo vorrebbe dire spostare i collaboratori ticinesi al di là del confine. Nella peggiore delle ipotesi, un secondo step sarebbe la sostituzione con personale assunto in loco. Di conseguenza, posti di lavoro e tasse andrebbero persi a danno di tutta l'economia ticinese.

Esistono delle soluzioni, come dimostrato dal fatto che con altri Paesi, come la Germania, è stato possibile siglare un accordo. Per sciogliere questo nodo Berna dovrebbe uscire da una forma mentis che punta all'accontentarsi e fare più pressioni, facendo leva sui tanti impegni presi a favore dell'Italia per ottenere una contropartita seria da Roma.