

L'INTERVISTA ■■ ALBERTO PETRUZZELLA*

«Le sfide? Tecnologie e libero accesso»

Buoni risultati per le banche ticinesi, ma la piazza affronta ancora grandi cambiamenti

LINO TERLIZZI

■■ In occasione del Lugano Banking Day del 20 marzo prossimo, abbiamo intervistato Alberto Petruzzella, presidente dell'Associazione bancaria ticinese, sul presente e sul futuro della piazza finanziaria, sull'impatto delle nuove tecnologie nel settore, sulla questione del libero accesso al mercato italiano.

Qual è il suo giudizio sulla situazione attuale e sulle prospettive della piazza finanziaria ticinese?

«Nonostante la situazione di mercato non facile (tassi d'interesse negativi, margini sotto pressione, mercato immobiliare in raffreddamento), le banche ticinesi stanno presentando risultati economici più che soddisfacenti. Purtroppo l'occupazione è sempre in calo e questo per diversi motivi. In primo luogo, i ricavi non sono più quelli dei tempi d'oro, i margini sono in calo e ogni banca deve adeguare la propria struttura dei costi. Viviamo poi l'onda lunga degli effetti della voluntary disclosure italiana: in una prima fase è stato addirittura necessario personale supplementare, per smaltire il carico di lavoro amministrativo aggiuntivo, ma adesso si deve far fronte a masse in gestione necessariamente inferiori: pur se la maggior parte della clientela è rimasta fedele alla piazza ticinese, anche solo i pagamenti di costi e imposte sono stati deflussi rilevanti. Vi sono poi alcune operazioni di consolidamento sulla piazza - probabilmente un processo non ancora terminato - per non parlare della fusione EFG/BSI, che ha comportato una riduzione di posti di lavoro in Ticino. Per quanto riguarda le prospettive, le sfide sono molteplici: da quelle regolamentari a quelle tecnologiche (cambierà il modo di operare degli istituti finanziari ma cambierà anche profondamente il modo in cui i clienti interagiranno con la propria banca). Tante dunque le sfide, ma tante anche le opportunità da cogliere».

Le attività bancarie e finanziarie prevalenti e i mercati di riferimento saranno per la piazza ticinese nei prossimi anni più o meno gli stessi, oppure a suo avviso ci sarà un quadro diverso?

«Il Ticino e l'Italia rimarranno i mercati di riferimento della nostra piazza fi-

nanziaria. L'Italia resta un Paese importante e la nostra vicinanza, geografica ma anche linguistica e culturale, farà sì che rimarremo noi il partner svizzero privilegiato. Possiamo solo augurarci che, dopo anni economicamente difficili, l'Italia riprenda a crescere: solo se l'economia va bene si crea ricchezza e solo quando la ricchezza viene creata una parte di questa confluisce nelle banche. Con lo scambio automatico d'informazioni siamo passati ad un regime di gestione di patrimoni esclusivamente dichiarati, ciò che faciliterà notevolmente il nostro compito in ottica futura. Rimane da definire quale sarà l'accesso delle nostre banche al mercato italiano: la situazione attuale non è per noi soddisfacente».

Cosa accadrà appunto concretamente nella prossima fase, secondo lei, per il libero accesso ai mercati dell'Unione europea e in particolare a quello italiano?

«Noi chiediamo che si trovi una soluzione a breve termine con l'Italia, che sia realmente, come promesso in sede di road map, un passo avanti e non due indietro. A medio termine, probabilmente digerite la Brexit e le sue conseguenze, la Svizzera potrebbe anche cercare un accordo a livello europeo, per non dover trattare con ogni singolo Paese. Siamo coscienti che non sarà semplice, ma confidiamo che i consiglieri federali Maurer, dal quale dipende la Segreteria di Stato per le questioni finanziari internazionali, e Cassis, nostro ministro degli Esteri, riescano a sbloccare la situazione, appena l'Italia avrà formato un nuovo Governo».

Avete organizzato per il 20 marzo un convegno internazionale a Lugano su Fintech. Quanto stanno incidendo nei fatti le nuove tecnologie nella piazza finanziaria e cosa pensate di trarre da questo convegno?

«La digitalizzazione rivoluzionerà nei prossimi anni il modello di business della maggior parte delle aziende e cambierà anche profondamente il nostro modo di vivere. Ci sono ambiti dove questo è già realtà ed altri, come il nostro, dove poco è cambiato ma potrebbe trattarsi della classica calma prima della tempesta. Siamo in una fase di studio, dove ogni banca deve decidere come affrontare questa sfida. Non penso ci sia una soluzione unica per tutti gli



LUGANO BANKING DAY

IL CONVEGNO DEL 20 MARZO

«Fintech, un'opportunità per il settore finanziario» è il titolo dell'evento organizzato per il 20 marzo prossimo, in occasione del Lugano Banking Day, dall'Associazione bancaria ticinese e dal Dipartimento finanze ed economia del Canton Ticino, in collaborazione con la Città di Lugano e con l'Università della Svizzera Italiana. I lavori si svolgeranno durante l'intera giornata a Lugano al Palazzo dei Congressi. Il panel finale (16.30-18), a cui interverranno anche Sergio Ermotti (chief executive officer di UBS) e Philipp Hildebrand (vice chairman di BlackRock ed ex presidente della direzione della BNS), è aperto al pubblico.

Programma e iscrizioni online: www.abti.ch/LuganoBankingDay

LA LINEA ABT Comunicazione, condizioni quadro, formazione: per Alberto Petruzzella sono i tre temi principali.

istituti ma ognuno, definita la propria strategia per il futuro, dovrà abbinare alle misure organizzative i necessari investimenti in tecnologia. Lo scopo di questo convegno è proprio quello di capire quali sono i trend in corso. Un convegno non solo per i manager che saranno chiamati a prendere delle decisioni nel futuro prossimo ma anche per chi in banca ci lavora e vuole capi-

re come questo mondo cambierà. Il panel finale - aperto a tutti, gratuito ma al quale ci si deve iscrivere - sarà un'occasione privilegiata per sentire cosa sta succedendo a livello globale e aiutarci ad immaginare il futuro della nostra piazza finanziaria».

Lei ha assunto la presidenza dell'Associazione bancaria ticinese nel giugno scorso. Dovendo indicare a questo punto i temi principali della linea d'azione dell'ABT, quali sottolinea come centrali?

«Tre sono i temi che mi stanno a cuore. In primo luogo penso sia importante dedicare più attenzione alla comunicazione, sia interna che con la realtà che ci circonda. Tradizionalmente il nostro settore comunicava poco, era proverbiale la nostra discrezione. Ma oggi, complici anche i social media, non è più possibile restare fuori dal gioco e quindi si deve solo decidere se comunicare attivamente o lasciare gli altri parlare, o parlare a sproposito, delle questioni che ci riguardano. Il secondo e terzo tema vanno a mio avviso affrontati con lo stesso spirito: solo cooperando con gli altri avremo la forza per avere successo in futuro. La Svizzera in generale ma il Ticino in particolare hanno bisogno di buone condizioni quadro per competere con Paesi ben più grandi e potenti di noi e quindi lavoriamo gomito a gomito con le altre associazioni economiche, perché quelli che in passato erano vantaggi competitivi non si trasformino con il tempo in zavorre. La fiscalità o la poca burocrazia erano piacevoli sorprese per chi arrivava dall'estero e si stabiliva da noi, oggi questi vantaggi si sono pericolosamente assottigliati, mentre lavorare e vivere in Svizzera resta molto costoso. Dobbiamo assolutamente evitare di farci schiacciare da questa tendenza. Stesso discorso in ambito formativo: in un Paese caro e senza materie prime come il nostro, la qualità del personale e della formazione rimane fondamentale. Abbiamo delle eccellenze sul nostro territorio - penso alla SUPSI, all'USI, nel nostro settore al Centro Studi Bancari - e se riusciremo a farle collaborare in modo più stretto, potremo realmente fare sistema e competere con piazze economiche e finanziarie di dimensioni ben maggiori della nostra».

* presidente dell'Associazione bancaria ticinese (ABT)