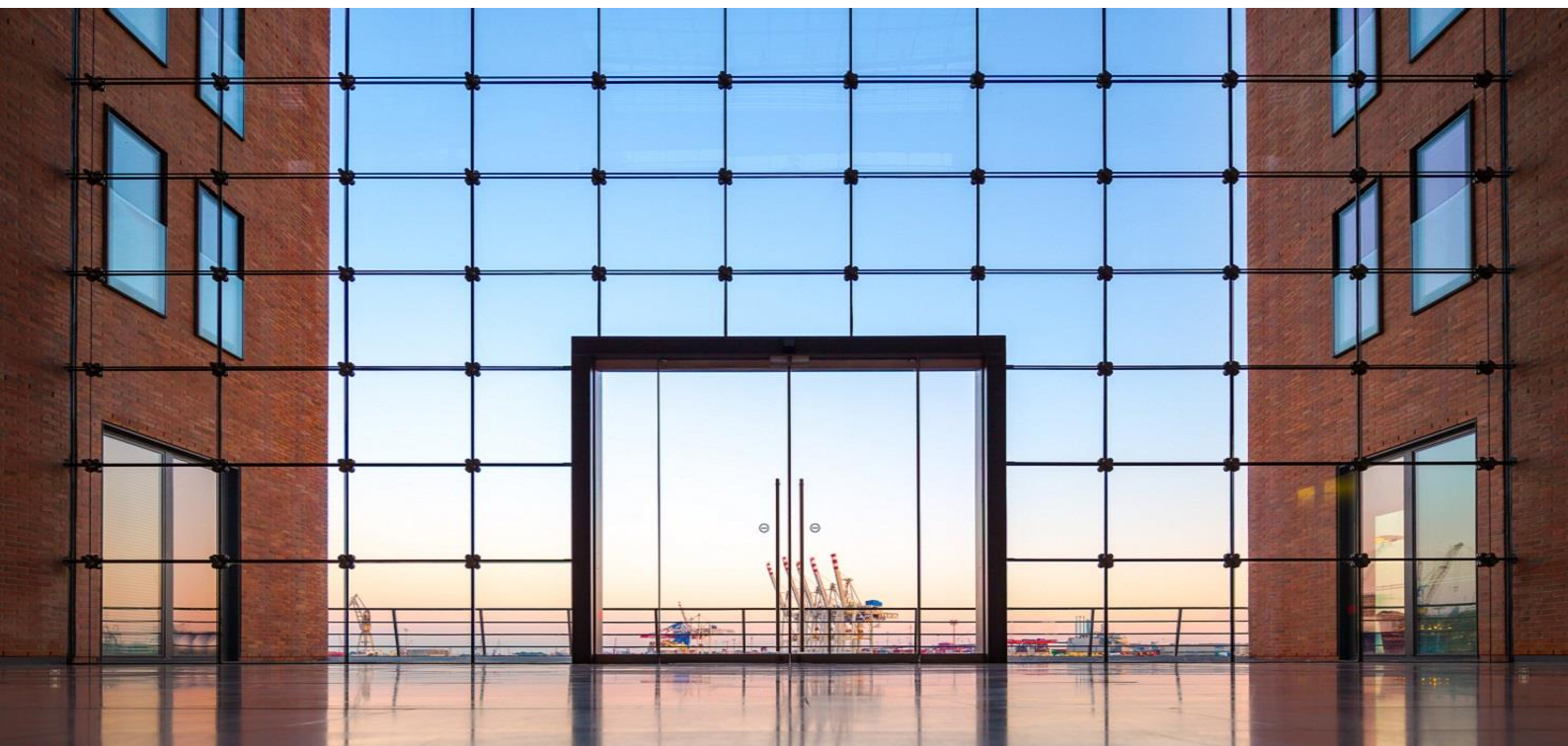


Giugno 2019

Accesso al mercato per le banche svizzere

Rilevanza e prospettive

Documento di riferimento dell'ASB



• SwissBanking

Accesso al mercato per le banche svizzere: rilevanza e prospettive

Sommario esecutivo

- Le attività di gestione patrimoniale transfrontaliera con la clientela privata residente nell'Unione europea costituiscono un importante settore di export per la Svizzera. I clienti afferenti all'area UE affidano infatti alle banche in Svizzera l'amministrazione di **1000 miliardi di franchi**. Il settore occupa circa **20 000 collaboratrici e collaboratori** in Svizzera e genera un gettito fiscale di circa **1,5 miliardi di franchi all'anno**.
- **Le restrizioni di accesso al mercato impediscono tuttavia** in misura sempre maggiore agli istituti elvetici orientati all'estero di **dare una risposta concreta ad aspettative legittime dei clienti e di mantenere in Svizzera la catena di creazione di valore, i posti di lavoro e il conseguente gettito fiscale**.
- Sono quindi **necessarie soluzioni di accesso al mercato** in grado di coprire adeguatamente i servizi bancari, di gestione patrimoniale e di consulenza d'investimento. Senza un'adeguata sicurezza a tale riguardo e senza un miglioramento sostenibile e a lungo termine dell'accesso al mercato incombe il rischio di una **significativa erosione dell'valore aggiunto** per uno dei principali rami economici in Svizzera.
- Gli approcci su cui si focalizza l'attenzione nel settore bancario **presuppongono tutti prevedibilmente la conclusione di un accordo quadro istituzionale (InstA)**.

Che cosa significa «accesso al mercato» per le banche svizzere?

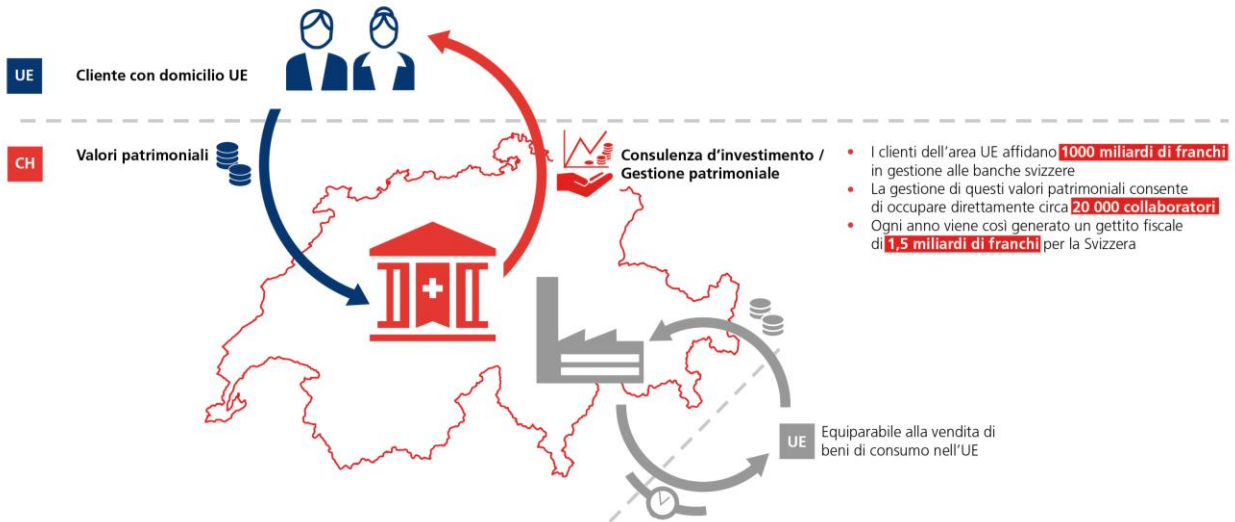
Con una quota globale del 27,5%, la Svizzera è leader di mercato su scala mondiale nel campo della gestione patrimoniale transfrontaliera. Il private banking e l'asset management sono essenziali per la piazza finanziaria elvetica e apportano un contributo significativo alla creazione di valore dell'intera economia.

La Svizzera è un Paese vocato all'export e questo vale anche per le attività di gestione patrimoniale. Nonostante l'agguerrita concorrenza tra le diverse piazze finanziarie, i clienti UE affidano in gestione alle banche in Svizzera attualmente circa 1000 miliardi di franchi, a dimostrazione del forte interesse verso le prestazioni professionali delle banche elvetiche. I loro servizi finanziari godono infatti di una reputazione di eccellente livello qualitativo e completano quelli che i clienti UE trovano nel proprio Paese di domicilio. Su tali clienti esercitano un particolare appeal fattori quali la stabilità politica, la forza del franco svizzero e una secolare tradizione di successo del settore bancario elvetico. In questo ambito mancano tuttavia accordi specifici che garantiscano un accesso appropriato al mercato. A differenza dei beni di commercio, nel caso di specie si tratta di servizi e prodotti finanziari. Se un'azienda orologiera in Svizzera produce cronografi da polso di elevato livello qualitativo, per essa è essenziale la possibilità di vendere i propri articoli anche all'estero. Ed esattamente la stessa cosa vale per le banche: producono servizi finanziari in Svizzera e devono poterli vendere a un cittadino UE all'estero.

SwissBanking

Che cosa significa «accesso al mercato»?

Accesso al mercato come requisito preliminare per le attività transfrontaliere

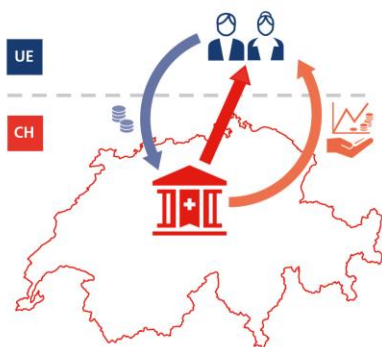


Associazione svizzera dei banchieri (ASB) 2019

Questa infografica è disponibile secondo una licenza Creative Commons Attribuzione – nessuna elaborazione 4.0 internazionale.

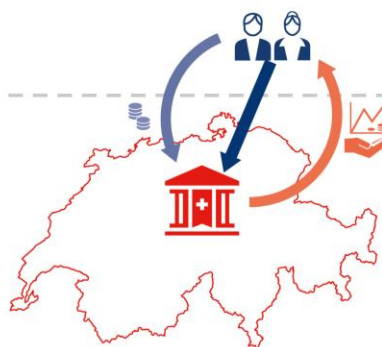
Quali tipologie di accesso di mercato esistono?

Transfrontaliera attiva



- Servizio transfrontaliera attiva ai clienti UE in portafoglio
- **Acquisizione attiva** di nuovi clienti UE all'estero partendo dalla Svizzera

Transfrontaliera passiva



- Servizio ai clienti UE in portafoglio nell'ambito delle attività consuete e **su iniziativa propria dei clienti stessi**
- Possibilità di crescita limitate

Attiva mediante presenza in loco



- La banca svizzera serve i clienti UE attraverso **una presenza locale** presso il domicilio del cliente
- La maggior parte della creazione di valore **non avviene in Svizzera**

Associazione svizzera dei banchieri (ASB) 2019

Questa infografica è disponibile secondo una licenza Creative Commons Attribuzione – nessuna elaborazione 4.0 internazionale.

L'accesso al mercato si traduce pertanto nella possibilità di offrire in modo efficiente i propri servizi in funzione delle esigenze dei clienti. Per il settore finanziario l'accesso al mercato è quindi tanto importante quanto per l'industria orologiera, l'industria meccanica o per il settore vitivinicolo. Non si tratta pertanto di qualcosa «nice to have», bensì di una necessità imprescindibile.

SwissBanking

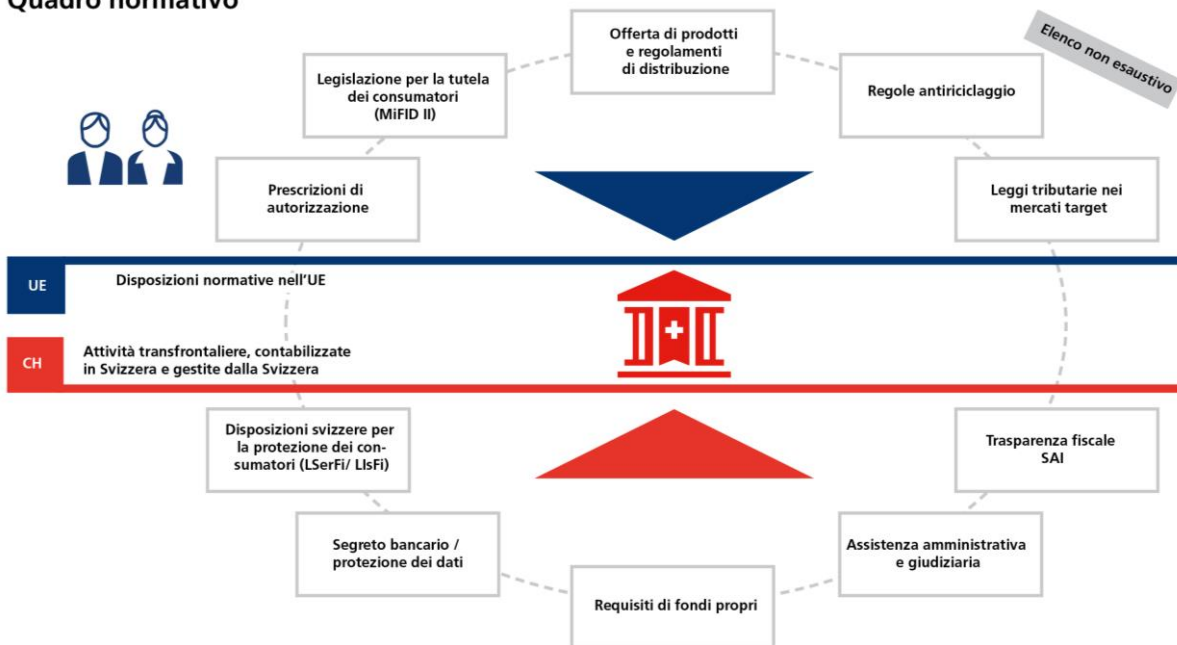
Sostanzialmente è possibile operare una distinzione fra tre tipologie di accesso al mercato: le banche elvetiche possono gestire i propri clienti esteri direttamente dalla Svizzera e acquisirne attivamente di nuovi. Oppure svolgono tale attività soltanto in modo passivo, ovvero su iniziativa dei clienti. Una terza forma di erogazione dei servizi consiste nel fornirli ai clienti attraverso una presenza fisica in loco, ossia una società affiliata o una succursale di diritto UE. In questo caso la creazione di valore avviene tuttavia prevalentemente al di fuori della Svizzera. Per la prima tipologia indicata di erogazione attiva di servizi mancano le basi.

L'attuale posizione dominante delle banche svizzere nel panorama internazionale delle piazze di gestione patrimoniale non è inattaccabile. Le piazze concorrenti dell'Asia stanno attualmente conseguendo tassi di crescita nettamente superiori alla media per le attività transfrontaliere. Affinché creazione di valore, posti di lavoro e gettito fiscale permangano in Svizzera, è importante che le banche elvetiche possano esportare i propri servizi e prodotti in modo attivo dalla Svizzera verso i mercati target rilevanti, tra cui anche e soprattutto l'UE.

Il contesto impegnativo rende l'accesso al mercato ancora più importante

I requisiti normativi dei singoli mercati target per un'attività transfrontaliera che prende origine dalla Svizzera sono sempre stati piuttosto restrittivi. Attualmente gli stessi vengono applicati in modo ancora più rigoroso e coerente. A questo quadro si sono aggiunte le armonizzazioni a livello UE, le quali hanno costantemente inasprito il contesto per la fornitura dei servizi bancari a partire da Stati terzi, anche nell'ambito della cosiddetta «libertà passiva di erogazione di servizi» (detta anche «reverse solicitation»). Senza opportune contromisure, questa tendenza restrittiva è destinata a proseguire.

Quadro normativo



Associazione svizzera dei banchieri (ASB) 2019

Questa infografica è disponibile secondo una licenza Creative Commons Attribuzione – nessuna elaborazione 4.0 internazionale.

Anche l'atteggiamento dei clienti è cambiato: in passato l'enfasi era posta sia sulla custodia sicura dei valori patrimoniali in una giurisdizione affidabile e attendibile, sia sul relativo rapporto di riservatezza. Un servizio attivo dei clienti non rivestiva invece un ruolo prioritario. Una nuova generazione di clienti UE ricerca si aspetta invece dalle banche svizzere la fornitura di servizi attivi, altamente professionali e orientati alla performance, attribuendo un'importanza particolare sia al contatto personale con il

SwissBanking

consulente alla clientela, sia al dialogo mediante nuovi mezzi di comunicazione.

Soltanto un accesso al mercato migliorato e realmente orientato alle esigenze dei clienti può quindi porre su solide basi le attività transfrontaliere.

Opzioni finora perseguite

Per poter conseguire un migliore accesso al mercato, in passato il settore finanziario ha perseguito diversi approcci tra loro indipendenti:

- **Accordi bilaterali:** accordi con singoli Paesi UE di rilevanza strategica, che consentono miglioramenti nell'accesso ai rispettivi mercati. Finora è stato tuttavia possibile conseguire un accordo di questo tipo soltanto con la Germania.
- **Strategia dell'equivalenza:** la regolamentazione dei mercati finanziari in Svizzera viene riconosciuta nelle sue componenti centrali come equivalente ai quadri normativi vigenti nell'UE. Attualmente le procedure di riconoscimento a tale riguardo sono tuttavia unilaterali, inefficaci e in parte fortemente politicizzate (parola chiave: equivalenza borsistica). Il quadro dell'attuale regime di equivalenza tra UE e Stati terzi è inoltre limitato a determinate attività, precise categorie di clienti (clientela professionale) o prodotti specifici. Anche ipotizzando un'applicazione efficiente e depoliticizzata, questo regime UE non è in grado di coprire le esigenze espresse in primis dalle attività transfrontaliere delle banche svizzere con la clientela privata (tecnicamente: clienti retail).
- **«Accordo sui servizi finanziari» (ASF):** l'adozione di un ASF nel senso tradizionale del termine comporterebbe nella sua componente essenziale la necessità di un incisivo adeguamento della regolamentazione svizzera sui servizi bancari e d'investimento alle normative UE. Un accordo settoriale del genere non è attualmente prioritario, ma in una prospettiva di più lungo periodo può rimanere un'opzione strategica.
- **Presenza onshore nei Paesi UE:** alcune banche svizzere hanno costituito società affiliate nei vari Stati UE. In questo modo non risolvono tuttavia il problema, in quanto i clienti richiedono espressamente l'erogazione di servizi finanziari a partire dalla Svizzera.

Conclusione: a differenza di altri rami economici, in sostanza il settore finanziario è chiamato a confrontarsi non solo con un «ulteriore sviluppo» della via bilaterale perseguita dalla Svizzera con l'UE. Sono infatti necessarie nuove strade nel campo dei servizi bancari e dei servizi d'investimento di tipo transfrontaliero.

Di che cosa necessita il settore bancario concretamente?

Sono richieste soluzioni di accesso al mercato praticabili che tengano conto delle realtà del settore bancario nel suo complesso. Tali soluzioni devono coprire in particolare i servizi bancari e di gestione patrimoniale, ma anche di consulenza d'investimento.

Di conseguenza, attualmente i riflettori del settore bancario sono puntati sugli approcci di seguito riportati, i quali prevedibilmente potrebbero tutti avere come prerequisito la conclusione di un accordo quadro istituzionale:

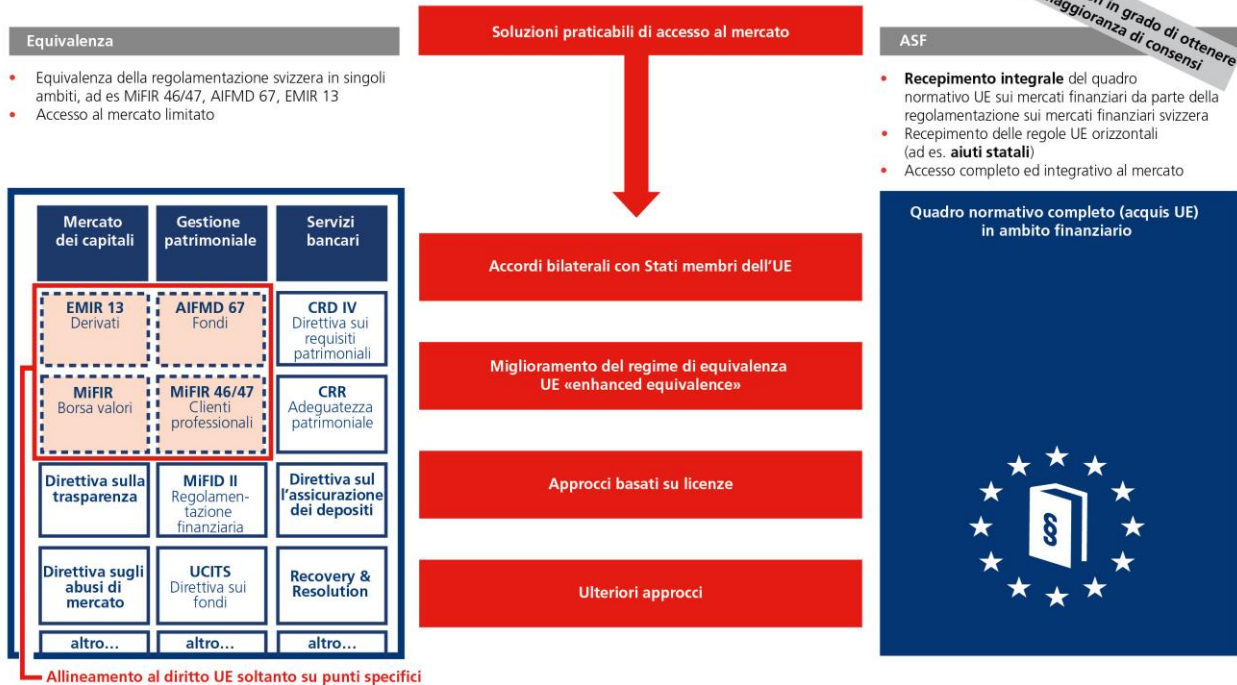
- Le attuali procedure UE di riconoscimento dell'equivalenza nel settore finanziario vengono ridefinite su fondamenta più stabili e affidabili. La tematica viene depoliticizzata, nonché affrontata ed evasa in tempi rapidi.
- Soluzioni praticabili di accesso ai mercati devono essere ricercate a livello UE. Tali approcci devono dischiudere l'accesso al mercato almeno agli istituti interessati, senza che la Svizzera sia chiamata a implementare il quadro normativo UE per l'intero settore bancario.

SwissBanking

- Parallelamente deve essere perseguito un miglioramento dell'attuale regime di equivalenza dell'UE.

Un ASF vero e proprio non ha attualmente una rilevanza prioritaria.

Soluzioni praticabili di accesso al mercato



Associazione svizzera dei banchieri (ASB) 2019

Questa infografica è disponibile secondo una licenza Creative Commons Attribuzione – nessuna elaborazione 4.0 internazionale

Che cosa c'è in gioco?

Le banche in Svizzera gestiscono patrimoni di clienti UE per un importo di circa 1000 miliardi di franchi. Questo segmento occupa circa 20 000 collaboratori e collaboratrici di banca e genera in Svizzera un gettito fiscale e tributario pari a circa 1,5 miliardi di franchi all'anno.

Nel campo dell'asset management, oltre al mercato domestico vengono amministrati in Svizzera patrimoni di clienti UE prevalentemente istituzionali per un importo di circa 100 miliardi di franchi. La rilevanza dell'accesso al mercato è in continua crescita, in quanto il mercato nazionale è sempre più saturo, mentre nell'UE la domanda di servizi di asset management istituzionale è destinata ad aumentare.

Per il settore bancario è assolutamente prioritario mantenere in Svizzera la creazione di valore di questo importante ramo economico.

Contatti

Carina Schaller, responsabile Attività politiche, ASB

+41 61 295 92 38 | carina.schaller@sba.ch

Roberto Battegay, responsabile Europa & Private Banking, ASB

+41 61 295 93 08 | roberto.battegay@sba.ch

www.swissbanking.org | twitter.com/SwissBankingSBA