

Settembre 2011

Sintesi: Settore bancario in mutamento – Prospettive delle banche in Svizzera

Studio congiunto dell'Associazione svizzera dei banchieri e di
The Boston Consulting Group sulla piazza bancaria elvetica

Sintesi

Con una quota pari al 7% della creazione diretta di valore la piazza bancaria ricopre un ruolo importante per l'economia svizzera e assume una posizione di preminenza in molti campi a livello internazionale. L'inquadramento economico e normativo in cui si muove è sottoposto a una progressiva accelerazione che pone sfide impegnative, ma anche opportunità interessanti. In questo contesto occorre procedere a periodiche verifiche e a continui adeguamenti e, se necessario, addirittura al riorientamento delle attività operative. La sempre maggiore complessità dei compiti da svolgere esige da parte degli operatori una prospettiva a 360 gradi di quelle che sono le possibilità di crescita nei diversi comparti di una banca, al fine di garantire la capacità competitiva.

Per il 2010 i ricavi lordi della piazza bancaria svizzera sono ammontati a 58,6 miliardi di franchi e le previsioni di base fino al 2015 indicano un incremento annuo dell'1,8% a 64,0 miliardi di franchi. Il ritmo di crescita del settore bancario elvetico dovrebbe così seguire, a grandi linee, quello dell'intera economia nazionale. Le stime espresse si basano sulla previsione di una dinamica moderata ma costante del mercato dei capitali e della congiuntura e sugli sviluppi in campo normativo che al momento appaiono probabili. Tra i diversi rami operativi della piazza bancaria si possono notare però delle differenze sostanziali.

Al di là delle aspettative di crescita solide e positive si presentano altre fonti reddituali per le banche svizzere, oggi solo in parte o non ancora sfruttate. Il presente studio identifica e descrive questa tipologia di opportunità. Il potenziale supplementare realizzabile si aggirerebbe attorno ai 4,8 miliardi di franchi per la piazza bancaria svizzera nel suo insieme da qui al 2015.

Gran parte delle operazioni bancarie svizzere sono destinate al mercato domestico e rispondono alla domanda interna. Si tratta soprattutto delle classiche attività con la clientela privata e aziendale, i due segmenti cardine. La piazza bancaria svizzera occupa una posizione di testa anche al di fuori dei confini nazionali, in particolare nel private banking – con una quota di mercato pari al 27% – e nel comparto dei fondi di hedge – con una quota di mercato del 30%. Le componenti tradizionali connaturate all'impianto statale elvetico, come la tutela della sfera finanziaria privata, la garanzia di una stabilità politica ed economica, l'elevata professionalità e l'efficienza delle infrastrutture, sono altrettanti punti di forza imprescindibili di un settore bancario locale al servizio dell'economia nazionale.

Per conservare il loro ruolo di primo piano le banche sono chiamate ad affrontare già ora le sfide del futuro, tenendo conto delle profonde trasformazioni che caratterizzano il periodo attuale. A tal fine occorre adeguare tempestivamente i modelli operativi ai cambiamenti che intervengono a livello economico-normativo internazionale, riposizionare i portafogli commerciali, verificare le priorità di mercato e avvalersi con consequenzialità delle possibilità di crescita. Il quadro economico dell'avvenire sarà contraddistinto dall'intensificazione di una multipolarità, dalle precarietà geopolitiche, dalla graduale affermazione in molti paesi di strati demografici benestanti sempre più ampi e dall'inasprimento del confronto concorrenziale. Oltre ciò, tutti i rami operativi della piazza bancaria svizzera vengono influenzati dai mutamenti internazionali in ambito regolamentativo. Gli sviluppi rilevanti che avranno ripercussioni sulle banche elvetiche riguardano gli standard prudenziali (Basilea III e la problematica «too big to fail»), i requisiti di trasparenza (USA: Dodd Frank Act; EU: MiFID, UCITS, AIFMD, EMIR), i sistemi di retribuzione e il trattamento fiscale (OCSE 26, FATCA e imposta liberatoria).

Tali cambiamenti comporteranno una serie di costi di attuazione, particolarmente gravosi per gli intermediari finanziari. La riconfigurazione normativa porta a uno slittamento della competitività svizzera su scala globale nelle attività in cui la piazza bancaria elvetica si pone in diretta concorrenza con altre omologhe. Contemporaneamente, i costi degli adeguamenti e i conseguenti rincari strutturali dei prezzi delle attività commerciali e per la copertura del capitale altereranno l'attrattiva dei singoli comparti e delle singole operazioni. Questo può indurre a prendere decisioni drastiche sia in ambito strategico che operativo, determinando in generale un riassetto del settore bancario svizzero. Gli organi normativi sono quindi sollecitati a considerare con particolare riguardo agli aspetti pragmatici dell'attuazione delle modifiche che intendono introdurre.

Ecco come si colloca la Svizzera nel confronto con altre piazze bancarie.

- Nel **private banking** la Svizzera è stata penalizzata dalle difficili condizioni quadro nelle operazioni transfrontaliere in modo più pesante rispetto ad altre piazze finanziarie per le quali l'attività con la clientela dell'Europa occidentale o dell'America settentrionale assume o assumeva un ruolo trascurabile. All'interno del cross border nell'ambito del private banking sono già stati apportati importanti adeguamenti strategici da parte degli organi politici e del settore bancario, ma si impongono cambiamenti strutturali di fondo. I patrimoni provenienti dall'Europa occidentale – finora mercato core – e depositati in Svizzera subiranno un'ulteriore contrazione a causa dell'inasprimento delle regolamentazioni, mentre quelli dai cosiddetti mercati emergenti aumenteranno considerevolmente acquisendo sempre maggiore importanza. Ciò renderà necessaria una verifica non solo dell'orientamento di mercato ma anche dei servizi e dei processi interni nei singoli istituti. Gli accordi, siglati con la Germania e la Gran Bretagna, relativi all'imposta liberatoria e all'accesso bilaterale ai mercati riducono le incertezze per quanto riguarda la nuova impostazione dei modelli commerciali e aziendali delle banche svizzere. Gli adeguamenti imposti dai canoni internazionali più rigidi comportano costi elevati che pongono le piazze bancarie, soprattutto le più piccole e specializzate, di fronte a una sfida impegnativa.
- Nell'**asset management** l'attività è molto concentrata sul mercato locale. Ad eccezione del comparto dei fondi di hedge, oggi la Svizzera non vanta ancora un ruolo di spicco nel panorama internazionale come polo dell'asset management. Le condizioni regolamentative e fiscali in Svizzera appaiono relativamente sfavorevoli rispetto a quelle del Lussemburgo, ad esempio per quanto riguarda i processi di registrazione dei fondi, l'imposta preventiva e la tassa di bollo, l'accesso ai mercati e l'euro pass, la rapidità generale di recepimento di nuove direttive, la competenza o la presunzione di competenza negli investimenti, la reputazione della piattaforma di distribuzione e la supremazia come sede per i fondi UCITS. In confronto ad altre sedi internazionali di fondi come Londra e New York la differenza non emerge tanto nell'apparato normativo quanto nella disponibilità di personale altamente qualificato che in Svizzera risulta carente. Alla luce dell'importanza assegnata su scala globale al private banking è necessario prestare particolare attenzione al rafforzamento dell'immagine di centro d'investimento e al potenziamento delle sinergie con l'asset management.
- Nelle **operazioni con la clientela aziendale** e in determinati comparti dell'**investment banking**, nello specifico nelle attività non considerate nello studio (equities sales e trading, FICC sales e trading), l'attuazione di Basilea III e di disposizioni più severe per le banche aventi rilevanza sistemica ha un impatto determinante ai fini dell'attrattiva della piazza, dato che le banche in Svizzera sono in concorrenza diretta con le banche domiciliate all'estero. Come già avvenuto nel passato, la Svizzera fisserà per le sue banche delle prescrizioni in materia di dotazione di capitale in parte più elevate di quel-

le di Basilea III (quote di fondi propri tra il 10,5% e il 14,4%, vedi tabella 1). Per le banche con rilevanza sistemica verranno proposte clausole ancora più stringenti che prevedono quote complessive del 19%, di cui il 10% da detenere sotto forma di capitale di base di alta qualità (common equity). Per le banche nazionali queste maggiorazioni rappresentano altrettanti compiti gravosi. L'aumento dei requisiti patrimoniali provoca uno svantaggio in termini di costi nei confronti delle banche estere che operano dal paese di appartenenza e non attraverso un'affiliata svizzera con licenza bancaria svizzera. Un altro handicap, di tipo strutturale, è costituito dalla tassa di bollo applicata anche alle emissioni di obbligazioni (cfr. capitolo 7.2).

- Nelle **attività con la clientela privata** (retail banking) occorre citare in particolare la tassazione del valore locativo in combinazione con la deducibilità fiscale degli interessi passivi nel finanziamento di immobili ad uso proprio. Si tratta di un costrutto sconosciuto all'estero che ha contribuito nel passato a far lievitare il numero di ipoteche in Svizzera. Peraltro prescrizioni come la verbalizzazione obbligatoria per legge di ogni consulenza prestata in materia di investimenti, sancita in Germania, o la «Retail Distribution Review» (RDR) in Gran Bretagna non esistono in Svizzera. Sono due regolamentazioni che comportano un notevole onere amministrativo aggiuntivo per le banche. L'introduzione di MiFID II nell'UE va ad aumentare la complessità degli adempimenti a carico delle banche dell'area comunitaria, delle piattaforme di negoziazione e dei commercianti di titoli mobiliari. Una serie di nuovi impegni normativi avranno rilevanza per l'attività bancaria svizzera: esigenze di trasparenza più ampie, estensione delle disposizioni MiFID alle obbligazioni, accrescimento dei doveri di consulenza e di documentazione e in generale richiesta di una «stretta equivalenza» delle regolamentazioni di Stati terzi per offerenti transfrontalieri.

Nell'ambito delle operazioni cross border le norme relative alla copertura di capitale, alla liquidità e alle leve finanziarie hanno una pesante ricaduta sulle banche attive a livello internazionale con un forte movimento di capitale. Se nel complesso la Svizzera può vantare la stabilità e la solidità delle sue banche dovute al rigore delle direttive, è però indispensabile che si cerchi di limitare per quanto possibile gli svantaggi competitivi causati dai costi supplementari che ne derivano. Anche se essenzialmente gli obblighi di copertura del capitale riguardano in prima battuta le banche di grosse dimensioni, occorre tenere presente che nel confronto internazionale le grandi banche concorrenti hanno un peso notevole per l'intera piazza bancaria.

Piazza bancaria	Regolamentazione dei requisiti patrimoniali – Stato dell’implementazione
Germania	Dall’evoluzione in corso non è chiaro se le prescrizioni più severe di copertura dei rischi, l’innalzamento della quota di capitale di base e l’introduzione della riserva di capitale conformemente a Basilea III potranno essere attuati in tempi rapidi.
UE	L’UE applicherà Basilea III a largo raggio. La proposta della Commissione pubblicata a metà luglio 2011 contiene una quota minima di capitale del 10,5%, di cui 7 punti percentuali in common equity. L’UE punta alla massima armonizzazione delle nuove regole negli stati membri. La proposta limita quindi le possibilità dei singoli paesi di fissare parametri superiori a quelli di Basilea III.
Francia	Situazione fluida al momento; ripresa quando gli USA avranno concluso l’attuazione.
Gran Bretagna	Una commissione di esperti super partes (Independent Commission on Banking) propone in un rapporto intermedio di abbassare la quota di fondi propri al 10% per le attività di retail banking. Si auspica inoltre un miglioramento delle modalità di assorbimento concernenti le perdite di capitale di terzi.
USA	<p>Come già successo per Basilea II non è chiaro in che misura gli USA recepiranno le norme di Basilea III. Le banche interessate dalle nuove disposizioni sono in una prima fase solo le 19 maggiori. Altri 16 istituti con asset superiori a 60 miliardi di dollari devono, secondo la posizione della Federal Reserve, presentare i cosiddetti «capital adequacy plans».</p> <p>La Fed consente lo stacco di dividendi e altri pagamenti esclusivamente nei casi in cui i stress test confermino che i requisiti di Basilea III possano essere raggiunti entro la fine del 2012.</p> <p>Il Dodd-Frank Act (DFA) mira a impedire l’impiego di rating creditizi per la valutazione dei rischi ed esige regole più serrate per gli istituti che hanno una rilevanza sistemica.</p> <p>Il DFA (Collins Amendment) autorizza le autorità di vigilanza a richiedere limiti inferiori di fondi propri secondo Basilea I. Ciò riguarda sia le banche USA che quelle internazionali di grosse dimensioni.</p> <p>Tra il 2013 e il 2016 alcuni titoli ibridi non rientreranno più nel capitale di base per «US bank holding companies» con asset superiori a 15 miliardi di dollari. Non è dato sapere se e come verranno applicati requisiti di liquidità.</p>
Svizzera	La Svizzera si allinea a Basilea III aumentando ulteriormente i coefficienti patrimoniali – requisiti attesi di copertura del capitale pari al 19% per istituti a rilevanza sistemica (Tier 1 e Tier 2) – e introducendo in contropartita un’agevolazione mediante accettazione dei cosiddetti CoCo bond (contingent convertible bond ¹).

Fonti: pagine web dell’autorità di regolamentazione/vigilanza dei mercati finanziari dei paesi analizzati – USA: Securities and Exchange Commission (SEC), Federal Reserve System (FED) Dodd-Frank Act; Gran Bretagna: Financial Services Authority (FSA) sotto Lord Turner; Germania: Bundesamt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin); Francia: Autorité des marchés financiers (AMF); Paesi Bassi: Autoriteit Financiële Markten (AFM); Svizzera: Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA), Press Search, analisi BCG.

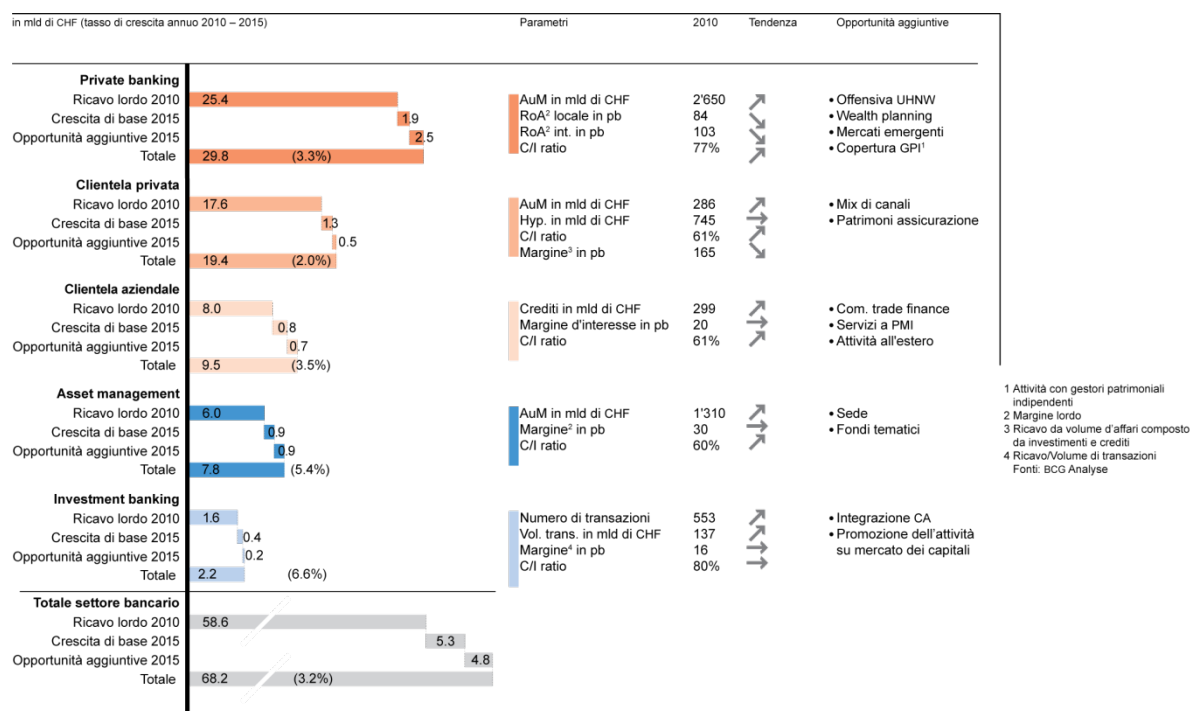
Tabella 1: implementazioni previste delle direttive di Basilea III su una selezione di piazze finanziarie

¹ CoCo bond: obbligazioni a conversione obbligatoria per le quali il fattore che fa scattare la conversione in azioni è già definito chiaramente dall’inizio. Nel caso di specie è la diminuzione del livello di patrimonializzazione al di sotto di una determinata soglia. In questo modo i CoCo bond diventano capitale azionario e quindi componenti del Tier I.

L'attuale volume di ricavi di 58,6 miliardi di franchi conseguito dal settore bancario svizzero è riconducibile per il 43% al private banking, per il 30% alle attività con la clientela privata, per il 14% alle attività con la clientela aziendale e per il 13% all'asset management e all'investment banking (cfr. figura 1). Fino al 2015 i ricavi dovrebbero crescere di circa 5,4 miliardi di franchi (1,8% p.a.). Queste stime si basano su ipotesi prudenti dell'andamento economico. Si presuppone inoltre uno sviluppo normativo, che alla luce dello stato dei fatti appare molto probabile.

Due circostanze specifiche influiranno notevolmente sull'attività commerciale. Da un lato le banche in Svizzera dovranno confrontarsi a un'erosione dei margini, conseguente soprattutto ai costi per l'attuazione delle nuove disposizioni più rigorose, per la concentrazione su patrimoni fiscalmente dichiarati e per la concorrenza più agguerrita sul terreno internazionale. Dall'altro però vedranno aumentare in futuro in modo consistente la domanda di servizi di gestione patrimoniale grazie alla rapida espansione dei mercati emergenti a scapito dei bacini tradizionali di clientela.

Figura 1: ricavi lordi e opportunità di crescita nel settore bancario svizzero



La quota apportata dal private banking ai ricavi complessivi è di gran lunga il maggiore contributo nonostante la crescita moderata in termini percentuali. Sebbene la massa patrimoniale affidata in gestione da clienti dell'Europa occidentale e dell'America settentrionale abbia accusato una flessione, si prevede un utile in netto aumento, trainato in special modo dai nuovi afflussi dai mercati emergenti e sostenuto dalla moderata performance attesa sui mercati dei capitali. Opportunità particolari per ampliare la base reddituale si aprono nelle attività con i clienti molto facoltosi (ultra high net worth individual, UHNWI) e nella pianificazione finanziaria globale per clienti facoltosi (high net worth individual, HNWI). I ricavi nel private banking dovrebbero salire da 25,4 miliardi di franchi nel 2010 a circa 29,8 miliardi di franchi nel 2015.

Gli sviluppi futuri, economici e normativi, fanno intravedere la possibilità di conseguire profitti in deciso rialzo soprattutto nell'asset management. Tramite il consolidamento della posizione da centro di fondi di hedge a sede globale per i fondi hedge,

l'incremento dei volumi in fondi a tematiche innovative (ad es. sostenibilità o beni di lusso) e l'abolizione graduale della tassa di bollo si possono aumentare i ricavi lordi da qui al 2015 per un ammontare che può arrivare a 1,8 miliardi di franchi. Se le occasioni supplementari che si presentano vengono sfruttate appare verosimile ottenere nell'insieme una dilatazione del pool dei ricavi nelle attività bancarie svizzere su un arco quinquennale fino a 10,1 miliardi di franchi (3,2% p.a.).

Nel **private banking** sono state identificate opportunità aggiuntive con un potenziale di 2,5 miliardi di franchi.

- *Offensiva UHNW*: extraricavi mediante l'offerta di prestazioni ulteriormente migliorata e modelli ad hoc di assistenza alla clientela. In aggiunta si possono concludere ulteriori affari mettendo a disposizione una gamma di prestazioni appositamente concepite per un family office completo.
- *Offensiva wealth planning*: intensificazione della prospezione clienti con proposte di pianificazione finanziaria globale. A questo proposito è di vitale importanza perfezionare le competenze consulenziali sui temi della pianificazione successoria ed ereditaria e del mantenimento assicurato del tenore di vita abituale.
- *Mercati emergenti*: partendo dalla sua posizione di leader della gestione patrimoniale transfrontaliera, la Svizzera è in grado di realizzare un maggiore afflusso di nuovi fondi dai mercati emergenti adottando una strategia dedicata.
- *Gestori patrimoniali indipendenti (GPI)*: le condizioni quadro in continuo cambiamento inducono i GPI ad avvalersi più frequentemente di servizi bancari incentrati sul know-how in materia regolamentativa, quali la reportistica alla clientela, la dichiarazione d'imposta, e prodotti destinati a mercati specifici. L'ampio supporto dei GPI consente di creare effetti positivi anche ai loro clienti finali.

Nelle **attività con la clientela privata** è possibile conseguire extraricavi tramite l'utilizzo di opportunità supplementari per un totale di 500 milioni di franchi.

- *Mix di canali*: rafforzando le funzionalità multicanale si riesce ad andare incontro alle esigenze dei clienti che finora non sono state sfruttate appieno. Questo tipo di cross selling può produrre redditi aggiuntivi.
- *Patrimoni assicurazione vita*: reinvestimenti più efficienti di averi da polizze di assicurazione vita giunte a scadenza.

Le **attività con la clientela aziendale** offrono un potenziale addizionale di 700 milioni di franchi.

- *Commodity trade finance*: l'importanza della Svizzera nel commercio mondiale di materie prime è considerevolmente aumentata negli ultimi anni. Per le banche svizzere si prospettano buone chance per affermarsi con ancora maggiore incisività nelle operazioni di finanziamento delle negoziazioni.
- *Servizi alle PMI*: molte piccole e medie imprese i cui portafogli commerciali presentano una forte esposizione all'estero, denotano un notevole potenziale per quanto riguarda i prodotti di maggiore complessità, come ad esempio strumenti per la copertura dei corsi di cambio.
- *Attività all'estero*: supporto completo alle grandi aziende nazionali e internazionali nelle operazioni con l'estero. Ciò rende possibile concretizzare extraricavi che oggi sfuggono alla piazza bancaria svizzera.

Le opportunità aggiuntive identificate nell'**asset management** corrispondono a extraricavi pari a circa 900 milioni di franchi.

- *Sede per fondi hedge*: la posizione di testa già occupata nel comparto dei fondi di fondi hedge può essere ulteriormente ampliata contemporaneamente all'incentivazione dell'insediamento di singoli fondi. Per raggiungere questo obiettivo le infrastrutture più funzionali, gli effetti di aggregazione da attivare, le distanze dal principale mercato di sbocco ridotte al minimo nel private banking e il mutato contesto fiscale a Londra hanno un influsso favorevole.
- *Fondi tematici*: in questo campo gli extraricavi sono raggiungibili mediante un approfondimento delle competenze su temi quali la sostenibilità e in classi d'investimento quali le materie prime. Altri temi speciali dovrebbero essere sviluppati nel tempo.

Nell'**investment banking** (operazioni di consulenza e di emissione) possono essere generati ricavi aggiuntivi per un totale di 200 milioni di franchi.

- *Integrazione delle attività con la clientela aziendale*: mediante la cooperazione tra investment banking e le attività con la clientela aziendale è possibile offrire ai clienti una gamma completa di prodotti e servizi. In questo ambito possono scaturire nuovi affari dalla consulenza in materia di fusioni e acquisizioni nonché dal finanziamento sul mercato dei capitali.
- *Promozione dell'attività sul mercato dei capitali*: finora il mercato dei capitali in Svizzera è stato sfruttato in misura inferiore alla media per il reperimento di fondi. Per mezzo di una consulenza più assidua si possono superare gli ostacoli che si frappongono a un utilizzo più ampio. Un'eventuale abolizione a tappe progressive della tassa di bollo e un adeguamento dell'imposta preventiva agevolerebbero questo processo.

Non tutte le banche possono e devono seguire e sfruttare le opportunità menzionate. Le condizioni quadro più gravose richiederanno al contrario una focalizzazione più marcata. In totale le opportunità citate in precedenza racchiudono tuttavia un netto potenziale aggiuntivo per la piazza bancaria svizzera, in particolare se vengono colte dagli istituti che possiedono i necessari presupposti per operare con successo (capacità, risorse, accesso al mercato).

Per sfruttare tali chance in modo integrale occorre apportare miglioramenti non soltanto a livello regolamentativo e politico, ma anche nella collaborazione tra autorità e istituti assoggettati, al fine di rispondere con efficacia alle esigenze del settore bancario. In alcuni comparti operativi sono stati rilevati svantaggi competitivi rispetto ad altre piazze bancarie. L'ottimizzazione delle condizioni quadro deve quindi mirare a sgombrare il campo dagli ostacoli che si frappongono alla concorrenzialità svizzera in ambito bancario. È inoltre emerso che alcune piazze bancarie godono di fattori promozionali specifici. Il Lussemburgo, ad esempio, si avvale di «Luxemburg for Finance», un'agenzia nata dal partenariato tra pubblico e privato con lo scopo primario di valorizzare l'immagine del centro finanziario lussemburghese all'estero.

In generale si può dire che la piazza bancaria si trova di fronte a sfide impegnative, avendo però a disposizione vari strumenti per contrastare gli handicap relativi che frenano il suo sviluppo e l'erosione dei margini. La crescita può essere conseguita in particolare lungo tre linee direttrici.

- **Sfruttamento delle opportunità offerte dalla rapida espansione dell'economia e del benessere nei paesi emergenti e in singoli segmenti di clientela** (ad es. clienti molto benestanti con un patrimonio di oltre 100 milioni di franchi). Tra le attività in questo ambito rientrano l'utilizzo maggiormente finalizzato delle opportunità di business con la clientela privata dei mercati emergenti, l'ampliamento e il consolidamento della Svizzera come polo per l'assistenza globale ai clienti UHNW, il supporto completo alle

attività all'estero delle grandi aziende e di quelle piccole e medie attive su scala internazionale e anche la considerazione e messa a profitto dei megatrend (ad es. cambiamenti demografici, switch generazionali sui mercati affermati, crescita nei mercati emergenti, connettività sempre più estesa e nuovi mezzi di comunicazione, mobilità, trasformazioni energetiche, crisi ecologiche ecc.).

- **Potenziamento della posizione della Svizzera come sede dell'asset management.** In questo comparto si tratta soprattutto di rafforzare ulteriormente la capacità innovativa dell'asset management svizzero per proporre in futuro idee e prodotti sempre nuovi che siano interessanti per gli investitori stranieri privati e istituzionali. Le idee di prodotto possono orientarsi ai megatrend di cui sopra, riprendere temi di attualità (ad es. sostenibilità) o aspetti tipicamente legati alla specificità svizzera (ad es. beni di lusso), rispondere alle esigenze di determinati segmenti di clienti (ad es. prodotti conformi alla Sharia) o riguardare singole categorie di attivi (nuova generazione di fondi hedge o di fondi di fondi hedge insediati in Svizzera). Questo ha una speciale rilevanza sia per le operazioni in fondi con il largo pubblico che per le operazioni nel segmento istituzionale. Un progressivo incremento dell'asset management svizzero favorirebbe anche il private banking svizzero. Il posizionamento come centro di prodotti d'investimento innovativi e performanti contribuirebbe a differenziare il private banking dagli altri centri di gestione patrimoniale transfrontaliera. Dall'ottica della piazza bancaria le possibili sinergie reddituali non dipendono dalla vendita di fondi propri (postulato della selezione indipendente dei prodotti), bensì dal fatto che le banche svizzere e i gestori patrimoniali offrano in misura preponderante prodotti d'investimento svizzeri facendo rimanere in Svizzera una parte consistente della creazione di valore.
- **Ampliamento delle attività di finanziamento del commercio di materie prime (commodity trade finance).** Si tratta di una fonte di crescita interessante per le banche svizzere. L'obiettivo è approfittare dell'aumento sostanziale delle operazioni svolte in Svizzera nell'ambito del commercio di materie prime sottraendo quote di mercato alle banche estere che attualmente dominano questa attività (esercitata solo in parte attraverso le loro rispettive affiliate svizzere).

Le banche svizzere possono quindi ottenere risultati soddisfacenti nonostante l'erosione dei margini. In tutti i rami operativi si prevede una crescita dei volumi almeno moderata e si ravvisa – come illustrato in precedenza – la possibilità di cogliere opportunità concrete che consentono di realizzare ricavi aggiuntivi. A causa del restringimento dei margini atteso trasversalmente in quasi tutti i comparti, i ricavi saliranno a un ritmo più lento rispetto ai volumi commerciali sottostanti. Inoltre, gli oneri per sfruttare le opportunità e per effettuare i necessari adeguamenti regolamentativi incideranno in modo massiccio (potenziamento di capacità, prodotti, copertura del mercato, infrastrutture supplementari). Occorrerà, di conseguenza, accentuare la consapevolezza generale dell'intero settore in materia di costi al fine di fronteggiare la pressione sui profitti (margini netti). In caso contrario si sarebbe costretti a ridurre le aspettative di utile del settore, pur sempre molto redditizio, rispetto agli anni passati.

• Associazione Svizzera dei Banchieri
Aeschenplatz 7
Casella postale 4182
CH-4002 Basilea
T +41 61 295 93 93
F +41 61 272 53 82
office@sba.ch
www.swissbanking.org
<http://twitter.com/swissbankingsba>