

Private Banking Day














May 25 2018

Media Review

MEDIENSPIEGEL

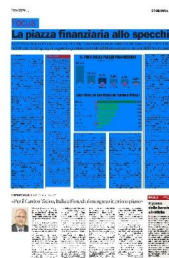
31.05.2018

Avenue ID: 2005
Artikel: 14
Folgeseiten: 8

	18.05.2018	Corriere del Ticino La piazza finanziaria allo specchio The financial square in the mirror	01
	18.05.2018	Corriere del Ticino «Per il Canton Ticino, Italia e Fintech rimangono in primo piano» “For the Canton of Ticino, Italy and Fintech remain in the foreground”	04
	25.05.2018	tvsvizzera.it / tv svizzera Ticino-Italia, tra cordialità politica e private banking "in stallo"	05
	25.05.2018	finews.ch Swiss Banking: Mit «Kreativität» zum EU-Marktzugang Swiss Banking: EU market access with “creativity”	07
	25.05.2018	awp Informations financières Suisse-UE: pas d'accord sur les services financiers en vue (Cassis) Switzerland-EU: no agreement on financial services in sight (Cassis)	08
	25.05.2018	RSI Rete Uno Edizione delle 18:00	10
	25.05.2018	RSI Rete Uno Edizione delle 18:30	11
	26.05.2018	Corriere del Ticino «Fateci posto nei mercati UE»	12
	26.05.2018	Corriere del Ticino Banche «Ci vuole un modello di integrazione» Al centro del Private Banking Day di Lugano le relazioni tra la Svizzera e L'Unio ...	13
	26.05.2018	Corriere del Ticino IL REBUS DEL LIBERO ACCESSO	15
	26.05.2018	Le Temps «Le modèle suisse gagne des parts de marché» "The Swiss model gains market share"	17
	28.05.2018	L'Agefi La Suisse face au défi de la banque privée Switzerland facing the challenge of the private bank	19
	31.05.2018	Handelszeitung Tessin zittert um Italien- Geschäft	20



31.05.2018 Handelszeitung
The Italian Job
The Italian Job



Focus

La piazza finanziaria allo specchio

La Svizzera sta mantenendo la sua leadership nonostante le molte difficoltà affrontate in questi ultimi anni. Nel Private Banking Day di Lugano la questione centrale del libero accesso ai mercati dell'Unione europea

LINO TERLIZZI

■ «Lasciate che vi rassicuri: le banche private svizzere, grandi o piccole, sono in gran forma e hanno intenzione di restare così per molti anni». È un passaggio della lettera di Yves Mirabaud al «Financial Times», con la quale il presidente dell'Associazione delle banche private svizzere contestava nel dicembre scorso al quotidiano britannico - con dati e cifre ma anche con sense of humor - un ampio servizio pubblicato da questo sul presunto declino delle banche svizzere. Mirabaud tra l'altro citava anche l'analisi della londinese Scorpio Partnership (Global Private Banking Benchmark 2017), dalla quale emergeva che delle prime 25 banche per patrimoni gestiti, 5 sono svizzere (UBS 1. posto, Credit Suisse 6., Julius Bär 11., Pictet 14., Safra Sarasin 20.), mentre solo una è britannica (HSBC, 17. posto).

Mirabaud non negava nella sua lettera che il private banking negli ultimi dieci anni sia cresciuto meno di altri settori dell'economia, ma sottolineava la tenuta della piazza elvetica nonostante tutte le difficoltà ed il fatto che la gestione di patrimoni veda la Svizzera ancora protagonista. E questo è il centro del discorso, perché l'articolo del quotidiano britannico è stato in fondo solo una parte della punta di un iceberg mondiale che si è formato in questi anni. Un iceberg fatto di considerazioni, più o meno interessate, di questo tipo: la Svizzera ormai conta e conterà sempre meno, la gestione di patrimoni si sposta altrove, il declino elvetico è graduale ma inarrestabile.

Vale dunque la pena a maggior ragione di fare il punto sulla situazione reale della piazza finanziaria svizzera, basandoci sulle cifre e distinguendo le difficoltà e le buone tenute, gli aspetti negativi e quelli posi-

tivi. Perché è vero che negli ultimi anni non sono mancate le difficoltà (basti pensare alle nuove regolamentazioni dopo la crisi finanziaria del 2008-09, alla fine del segreto bancario per i clienti non residenti, alle regolarizzazioni fiscali di vario tipo, all'accresciuta concorrenza internazionale, all'ingresso di nuove tecnologie), ma è anche vero che la tenuta della piazza elvetica nel nuovo quadro è stata per molti aspetti sorprendente e positiva.

Cominciamo dalla piazza nel suo complesso. Secondo i dati forniti dal Dipartimento federale delle finanze (DFP), in termini di creazione di valore la piazza era nel 2017 a 60,738 miliardi di franchi (30,787 miliardi servizi finanziari, 29,951 servizi di assicurazione), pari al 9,1% del Prodotto interno lordo (PIL) svizzero. Nel 2012 era a 63,010 miliardi ed al 10,1% del PIL, dunque c'è stata indubbiamente una diminu-

L'INCONTRO

■ Il Private Banking Day 2018 si svolgerà a Lugano il 25 maggio. Promotrici sono l'Associazione delle banche private svizzere (ABPS) e l'Associazione delle banche svizzere di gestione (ABG), con la collaborazione dell'Associazione bancaria ticinese (ABT). «Piazza finanziaria svizzera - Quale modello di integrazione in Europa?» sarà il tema centrale di questo incontro al LAC degli operatori del settore, che non avrà momenti aperti al pubblico.

■ Ci saranno gli interventi di Yves Mirabaud (presidente ABPS), di Marcel Rohner (presidente designato ABG), di

Jeroen Dijsselbloem (già presidente dell'Eurogruppo), del consigliere federale Ignazio Cassis. Ci sarà inoltre una tavola rotonda moderata dalla giornalista RTS Esther Marmabachi, a cui parteciperanno il consigliere di Stato Christian Vitta, Yves Nidegger (consigliere nazionale UDC), Alberto Petruzzella (presidente ABT), John Williamson (presidente del CdA di EFG International).

■ Dell'ABPS fanno parte dieci banche, tra le quali Pictet, Lombard Odier, Mirabaud, Bordier. L'ABG raggruppa 27 banche, tra le quali Julius Bär, Vontobel, EFG, UBP, Banca del Ceresio, Corner, Morval, Società bancaria ticinese, Dreyfus. Le banche affiliate alle due associazioni nell'insieme contano su 25.800 collaboratori, di cui 16.200 in Svizzera e 9.600 all'estero. I patrimoni gestiti da queste 37 banche svizzere sono pari a circa 1.830 miliardi di franchi.

■ Dopo il Lugano Banking Day del 20 marzo scorso, dedicato a Fintech (tecnologie applicate alla finanza), per Lugano si tratta di un secondo importante incontro nell'arco di pochi mesi, sempre su temi legati alla piazza finanziaria.

zione. Ma è interessante confrontare quel 9,1% del PIL con la percentuale di altri

Corriere del Ticino
6903 Lugano
091/ 960 31 31
www.cdt.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 34'657
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 29
Fläche: 81'912 mm²

Auftrag: 3005691
Themen-Nr.: 220.104

Referenz: 69642652
Ausschnitt Seite: 2/3

Paesi. La percentuale di altre piazze finanziarie è maggiore in Paesi molto piccoli e poco diversificati come il Lussemburgo (27,3%) o Singapore (12,5%); ma è minore in grandi Paesi come USA (7,5%), Regno Unito (6,5%), Germania (3,8%). Il 9,1% registra il nuovo quadro, ma resta una percentuale di rilievo per un Paese come la Svizzera, che è diversificato e conta anche su buoni livelli di industria e di commerci. I dati dell'Associazione svizzera dei banchieri (ASB) mostrano che il numero delle banche è chiaramente diminuito: erano 330 nel 2007 ed erano 261 nel 2016 (-21,1%). Un segno dei tempi, senza dubbio, ma ci sono un paio di cose da precisare. Anzitutto, la riduzione è dovuta anche ad acquisizioni e fusioni, non solo a uscite di scena di istituti bancari. Poi, è interessante vedere quanto è accaduto nello stesso periodo in altri Paesi: ad esempio per la Francia c'è stato un -46,3%, per la Germania un -17%, per il Regno Unito un -11,5%. In gioco spesso non ci sono stati dunque solo i problemi della piazza svizzera, ma anche quelli più generali del settore bancario. E veniamo agli impieghi, che erano per la piazza elvetica (dati DFF) 206.223 nel 2007 (5,8% degli impieghi totali), 215.816 nel 2012 (5,8%) e 213.454 nel 2017 (5,5%). Negli ultimi cinque anni c'è stata una flessione ma, di nuovo, è abbastanza sorprendente il livello alto di impieghi mantenuto, considerando le difficoltà della fase.

La piazza finanziaria svizzera è fatta di rami diversi ed il settore bancario ha al suo interno la gestione di patrimoni privati (private banking o wealth management), la gestione di patrimoni istituzionali (asset management), l'investment banking, le attività di credito tradizionale (queste ultime in sostanza solo per il mercato elvetico). Non è un mistero che la gestione di patrimoni rimanga il business principale per la piazza elvetica. Vediamo dunque qualche cifra su questo versante. I dati dell'ASB indicano che a fine 2016 le banche elvetiche gestivano patrimoni per 6.650,8 miliardi di franchi, l'1,3% in più rispetto al 2015. Il 48,2% del totale riguardava clienti stranieri. Nel maggio 2017, sempre per l'ASB, i patrimoni gestiti erano saliti a 6.871,4 miliardi. Varie fonti del setto-

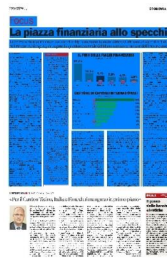
re bancario indicano che a fine 2017 la cifra era cresciuta a circa 7 mila miliardi. Si è dunque tornati ai picchi del 2007 (7.068 miliardi secondo l'ASB), precisi finanziaria. Il buon andamento dei mercati finanziari ha certamente contribuito alla risalita, ma ciò non sarebbe bastato se non ci fosse stata anche una tenuta dell'attrattività delle banche elvetiche.

Un'obiezione che viene spesso fatta è che c'è una discesa della quota della piazza svizzera nel mercato mondiale della gestione di patrimoni internazionali (offshore o transfrontaliera). È vero che questa quota non raggiunge ora i picchi di oltre il 30% registrati in passato e che altre piazze (soprattutto Singapore e Hong Kong) stanno crescendo. Ma è anche vero che la piazza elvetica resta chiaramente al primo posto, con un quarto circa del mercato globale. Tra le molte analisi che lo confermano, c'è quella di Boston Consulting Group, che dà questo quadro per il 2016: Svizzera 24%, Regno Unito 13%, Panama e Caraibi 13%, Singapore 12%, Isole del Canale e Dublino 11%, USA 9%, Hong Kong 8%, Lussemburgo 4%.

Ci sono stati in questi anni molti scudi e autodenucie fiscali, specie in Europa, ma evidentemente le banche svizzere sono riuscite in buona misura a trattenere in gestione i patrimoni emersi fiscalmente. Al-

tro elemento: gli afflussi di patrimoni riguardano ora più che in passato l'Asia e altre aree emergenti, ed anche su questo terreno le banche elvetiche stanno giocando la partita, tanto che sui mercati asiatici il private banking con targa svizzera è in prima fila nella competizione.

L'Europa e il Nord America sono mercati maturi e non possono avere il passo degli emergenti, ma restano capitoli fondamentali. Negli USA le banche rossocrociate stanno smaltendo l'effetto dell'offensiva fiscale americana e delle maximulte degli anni scorsi. In Europa rimane il problema della mancanza di libero accesso per le banche elvetiche in mercati importanti, tra i quali Francia e Italia (con la Germania c'è invece un accordo che si avvicina molto al libero accesso). Di libero accesso e di rapporto con l'UE si parlerà il 25 maggio a Lugano, durante il Private Banking Day promosso dall'Associazione delle banche private svizzere (ABPS) e dall'Associazione delle banche svizzere di gestione (ABG). Sarà un'occasione per definire lo stato dell'arte. Ma intanto occorre dire che la piazza elvetica nel complesso, pur con i suoi problemi e pur con le sfide impegnative da affrontare, è lontana dalla catastrofe che molti, in patria e all'estero, hanno spesso dipinto.



Corriere del Ticino
6903 Lugano
091/ 960 31 31
www.cdt.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 34'657
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 29
Fläche: 81'912 mm²

Auftrag: 3005691
Themen-Nr.: 220.104

Referenz: 69642652
Ausschnitt Seite: 3/3



**L'INTERVISTA III ALBERTO PETRUZZELLA*****«Per il Canton Ticino, Italia e Fintech rimangono in primo piano»**

■ Alberto Petruzzella, presidente dell'ABT, sarà tra i relatori del Private Banking Day di Lugano. Gli abbiamo posto alcune domande sulla situazione e sulle prospettive della piazza cantonale.

Nel Private Banking Day del 25 maggio il libero accesso ai mercati europei dei servizi finanziari sarà un tema principale. Cosa sta accadendo su questo versante?

«L'accesso cross border al mercato italiano per le banche ticinesi è un tema di estrema importanza per la nostra piazza finanziaria. Dopo aver attraversato il deserto di scudi fiscali e voluntary disclosure, i patrimoni di clienti residenti in Italia gestiti in Ticino sono tutti regolarmente dichiarati al fisco italiano e quindi ci immaginavamo di poterci concentrare sul nostro mestiere, gestire il denaro della clientela. Purtroppo l'Italia non ha rispettato gli accordi presi in sede di Road Map e invece di facilitare l'accesso al mercato delle banche svizzere l'ha reso ancora più difficile, richiedendo l'apertura di una succursale in Italia per poter operare. Chiediamo al nostro Governo di insistere perché i patti siano mantenuti, visto che la Svizzera e le banche svizzere la loro parte

l'hanno fatta».

Si può fare un primo bilancio del 2017 per la piazza ticinese?

«Il 2017 si è chiuso con un ulteriore calo occupazionale per le banche in Ticino. I motivi sono molteplici; uno è la chiusura della voluntary disclosure italiana, che ha creato all'inizio molto lavoro amministrativo e in alcuni casi addirittura posti di lavoro supplementari per poter assistere i clienti e fornire tutti i documenti necessari, ma che poi ha avuto come conseguenza una riduzione dei patrimoni gestiti. Infatti il cliente, per regolarizzare la sua posizione, ha dovuto pagare e di regola l'ha fatto con parte del denaro depositato in Svizzera e quindi, calati i ricavi, c'è stata una conseguente pressione sui costi e sui posti di lavoro. Aggiungo poi l'ampiamente comunicata e prevista riduzione dei posti di lavoro dovuta alla fusione EFG / BSI. Pur rallegrandoci del fatto che numerose funzioni, anche molto pregiate, siano rimaste in Ticino, a saldo evidentemente c'è stata una riduzione degli impieghi».

Quali sono a suo parere le sfide principali della prossima fase?

«La piazza finanziaria è molto cambiata negli ultimi anni e la digitalizzazione non farà che ac-

celerare il processo. Ogni banca dovrà valutare attentamente il proprio modello d'affari e definire una strategia con la quale affrontare il futuro. A mio avviso, è finito il tempo dove tutti facevano tutto ma, almeno per le banche di media e piccola grandezza, una chiara focalizzazione è necessaria. Benvenute sono le iniziative in ambito Fintech che aiutano tutto il sistema a ripensarsi. Penso ad Avaloq, che sta investendo in ambito Operations & IT, per offrire servizi non solo alle banche ticinesi ma svizzere e estere, oppure a UBS, che decidendo di insediare in Ticino il proprio centro di ricerca sull'intelligenza artificiale e collaborando con IDSIA (Istituto comune USI e SUPSI) offrirà opportunità indirettamente a tutta la piazza finanziaria».

L.TE.

* presidente dell'Associazione bancaria ticinese



25.05.2018

Ticino-Italia, tra cordialità politica e private banking "in stallo"

Il nuovo presidente della Lombardia ha incontrato mercoledì il governo ticinese a Bellinzona, in una visita all'insegna della cordialità e dei rapporti di buon vicinato. Nel frattempo a Lugano i rappresentanti del private banking cantonale e nazionale hanno esposto le loro preoccupazioni riguardo all'accesso al mercato italiano.

“Abbiamo predisposto una prima road map, una serie di punti per da approfondire per i quali abbiamo stabilito una serie di incontri. Siamo d'accordo sul fatto che tutto debba essere affrontato e risolto”. Sono state queste le parole del nuovo presidente della Lombardia Attilio Fontana dopo una riunione con i membri del Governo ticinese.

Una sorta di incontro conoscitivo, insomma, svoltosi all'insegna della cordialità. Non ha monopolizzato la discussione nessuno dei molti dossier aperti, come l'accordo fiscale italo-svizzero o il blocco dei ristori dei frontalieri.

Proprio questo ultimo tema ha messo recentemente in evidenza le divisioni nella politica cantonale. La Lega dei ticinesi venerdì ha accusato gli altri partiti al governo (i liberali radicali, i socialisti e i popolari democratici) di "mancare di coraggio" nell'appoggiare la proposta del ministro leghista Claudio Zali, che vorrebbe congelare i fondi fino a che Roma completerà opere d'interesse transfrontaliero.

Private banking

Lo stesso giorno a Lugano si è tenuto l'incontro tra i rappresentanti del private banking ticinese e svizzero: banchieri, consulenti finanziari e gestori patrimoniali. Un settore in ripresa dopo un periodo di ristrutturazioni che ha lasciato il segno anche sui posti di lavoro.

https://www.tvsvizzera.it/tvs/relazioni-transfrontaliere_ticino-italia-tra-cordialit%C3%A0-politica-e-private-banking-in-stallo-/44145966



Anche in questo caso le relazioni italo svizzere sono state al centro del dibattito. Gli operatori chiedono a gran voce un migliore accesso al mercato italiano ed europeo.

Nel 2015 una roadmap siglata tra Roma e Berna sembrava aver spianato la strada al miglioramento dei servizi finanziari, ma si è poi entrati in una fase di stallo. L'introduzione da parte italiana lo scorso anno dell'obbligo di apertura di una succursale in Italia per gli operatori finanziari di paesi non Ue come la Svizzera è stato un cambio di rotta che ai rappresentanti del settore nella Confederazione non è piaciuto.

A Lugano questi ultimi hanno però potuto esporre le proprie preoccupazioni al ministro degli esteri svizzero Ignazio Cassis, che assieme al suo collega Ueli Maurer, responsabile del dipartimento delle finanze, si dovrà occupare del dossier. Al momento però, manca ancora l'interlocutore più importante: il governo italiano.

Swiss Banking: Mit «Kreativität» zum EU-Marktzugang

Freitag, 25. Mai 2018 15:43

Die Forderung nach dem EU-Marktzugang für Vermögensverwalter erschallt in schöner Regelmässigkeit – und verhallt wieder. Nun soll es nach dem VAV-Präsidenten Marcel Rohner mit Kreativität gelingen.

Das Schlussvotum am [Private Banking Day](#) in Lugano hatte **Marcel Rohner**, der neu gewählte Präsident der Vereinigung Schweizerischer Assetmanagement- und Vermögensverwaltungsbanken (VAV). «Es liegt nun an uns allen, unsere Kreativität für die Erarbeitung einer solchen Lösung einzusetzen.» Die Lösung: Ein freier Marktzutritt für Schweizer Vermögensverwalter in der EU.

Zuvor hatten sich Banker und Politiker zu diesem Thema geäussert, in Reden und in Roundtables. Die Rollen waren schnell verteilt: Hier die Banker, welche erneut und mit den immer selben Argumenten das faire Recht auf den EU-Marktzugang forderten. Und da die Politiker, die in einem politischen Gesamtkontext diese Forderung abdämpften.

Unverbindlicher Bundesrat

So wurde **Yves Mirabaud**, Präsident der Vereinigung Schweizerischer Privatbanken (VSPB), auch am Freitag nicht müde zu wiederholen, wie wichtig für den Schweizer Bankensektor der aktive und ungehinderte Zugang zum europäischen Markt sei, für die Wertschöpfung im Inland und die Arbeitsplätze.

Einen Fürsprecher hatte Mirabaud in Aussenminister **Ignazio Cassis**, doch blieb der Bundesrat unverbindlich. Die Regierung setze sich für die bestmöglichen Lösungen ein, «insbesondere im Bereich der grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungen».

Konsequenzen des Brexit

Die Resultate dieses Engagements hängen jedoch vor allem von Willen Brüssels ab, sich in der Sache zu bewegen. Und da klangen die Sätze von **Jeroen Dijsselbloem**, der bis Ende 2017 Präsident der Euro-Gruppe war, wie eine Warnung. «Aufgrund der neuen Erfahrungen mit dem Brexit wird die EU-Finanzpolitik Konsequenzen für Drittländer wie die Schweiz haben, die stärker mit der EU interagieren wollen.»

Wo Lobby-Arbeit und Diplomatie nicht weiterhelfen, muss nun Kreativität eingesetzt werden. Das Fazit von Rohner spiegelt die Hilflosigkeit der Schweizer Banken und Interessenverbände in der Frage zum EU-Marktbeitritt.



25.05.2018 14:51:47 AWP 0687
Suisse, Union européenne (AWP)
Politique, Contentieux, Services financiers, Banque

Suisse-UE: pas d'accord sur les services financiers en vue (Cassis)

Lugano (awp) - La Suisse ne devrait pas disposer "dans les prochaines années" d'un accord sectoriel sur les services financiers dans le cadre d'un accord institutionnel avec l'Union européenne (UE). C'est ce qu'a affirmé vendredi le Conseiller fédéral Ignazio Cassis, invité à Lugano à l'occasion du 3e Private Banking Day, soulignant que les acteurs financiers sont "dans leur grande majorité" opposés à un tel accord.

"Les assurances, qui représentent près de 45% du marché, ont clairement dit non", a relevé dans son intervention le Tessinois, en charge depuis novembre dernier du Département fédéral des affaires étrangères (DFAE). Parmi les 55% restants, les banques cantonales se sont également dites opposées à un accord sectoriel, alors que les grandes banques se sont montrées indifférentes. "Seules les banques privées se sont exprimées en faveur de ce projet".

De son côté, Yves Mirabaud, président de l'Association de banques privées suisses - qui regroupe une dizaine d'établissements non cotés parmi lesquels Lombard Odier, Mirabaud et Pictet et représente une masse d'actifs sous gestion de 810 milliards de francs - pointe du doigt une distorsion de la concurrence.

"D'autres prestataires de services financiers ne voient aucun intérêt à un tel accord, parce qu'ils y perdraient des avantages comme un certain monopole pour les assurances ou des garanties étatiques pour les banques cantonales", estime le banquier genevois, soulignant que ces avantages ne sont pas favorables aux clients.

Protectionnisme français et allemand

Ignazio Cassis a rappelé que des accords sur les activités financières transfrontalières sont en vigueur avec l'Allemagne depuis août 2013 et avec l'Autriche depuis avril 2012. La situation en revanche est bloquée avec la France et l'Italie, qui imposent aux banques suisses l'établissement d'une succursale pour pouvoir opérer directement sur leurs marchés respectifs.

Selon le ministre, Rome protège un marché qui traverse actuellement une phase de profonde transformation, alors que Paris aspire à devenir la première place financière de l'UE, une fois que le divorce avec le Royaume-Uni sera consommé. Plus solide économiquement, l'Allemagne ne craint pas quant à elle la présence des banques suisses sur son marché.

L'accès sans contraintes au marché européen sera l'un des principaux enjeux du secteur bancaire de ces dix prochaines années, a pour sa part prédit l'ex-patron de Julius Bär, Boris Collardi. "C'est un accès qui nous est dû", a affirmé celui qui a présidé pendant les six dernières années l'Association de banques suisses de gestion (ABG), partisane d'un accord.

Les mesures protectionnistes mises en place par l'Italie ont été vertement critiquées. "En l'absence d'un accord avec Rome, pas de croissance du secteur bancaire au Tessin", a lancé Alberto Petruzzella, qui a repris il y a tout juste une année la présidence de l'association faîtière des banques tessinoises (ABT).

L'ex-responsable de Credit Suisse au sud des Alpes regrette l'attitude de l'Italie, qui malgré la signature d'une feuille de route comprenant l'accès des instituts helvétiques à son marché, s'est montrée peu coopérative après avoir obtenu ce qu'elle voulait, à savoir, l'échange automatique d'informations avec la Suisse.



Ambivalence et instabilité

Le conseiller d'État tessinois Christian Vitta, en charge de l'économie et des finances cantonales, a quant à lui signalé le contraste entre le discours d'ouverture et de libre marché prôné par l'Italie et les mesures protectionnistes mises en place, ainsi que l'instabilité gouvernementale, qui rend toute négociation avec le voisin du sud particulièrement ardues.

Il a rappelé que la situation est d'autant plus regrettable que le secteur bancaire est un pourvoyeur d'emplois de qualité et un important contributeur aux recettes cantonales, deux aspects mis à mal par l'obligation pour les banques de s'établir en Italie pour y opérer.

"Les banques suisses continueront de se développer, toute la question est de savoir si elles le feront en Suisse ou à l'étranger", résume Yves Mirabaud, selon qui un accord avec l'UE sur les services financiers permettrait d'augmenter de près d'un tiers les effectifs dans la banque privée en Suisse.

Au cours des dix dernières années, ceux-ci ont progressé de 15-20% dans le pays, alors qu'ils ont doublé à l'étranger.

buc/al



25.05.2018

<https://www.rsi.ch/rete-uno/programmi/informazione/cronache-della-svizzera-italiana/Cronache-della-Svizzera-italiana-10417616.html>

Minute 10.55

A large graphic featuring a silver studio microphone on the right and a blue abstract graphic on the left. The text "cronache della Svizzera italiana" is overlaid on the microphone.

**cronache della
Svizzera italiana**

Edizione delle 18:00

Cronache della Svizzera italiana del 25.05.2018

▶ 30 70 🔊 10:54  20:26



25.05.2018

<https://www.rsi.ch/rete-uno/programmi/informazione/radiogiornale/Radiogiornale-sera-10417622.html>

Minute 13.10

The image shows a video player interface. The main visual is a close-up of a silver studio microphone on a stand, with the word "radiogiornale" written in bold black text across the bottom of the microphone. To the left of the microphone is a blue abstract graphic element. Below the microphone image is a video player control bar. The title "Edizione delle 18:30" is displayed in a large font, with "Radiogiornale sera del 25.05.2018" underneath it. The control bar includes a play button, a 30-second skip forward button, a 10-second skip back button, a volume icon, a progress bar showing 13:10, and a total duration of 20:23.

radiogiornale

Edizione delle 18:30
Radiogiornale sera del 25.05.2018

▶ 30 10 🔊 13:10 20:23



«Fateci posto nei mercati UE»

Un appello delle banche per poter offrire servizi finanziari nell'Unione europea
Associazioni di categoria e politica si confrontano al Private Banking Day al LAC

Il tema dell'accesso ai mercati europei è stato il tema centrale del Private Banking Day. La terza edizione, che si è tenuta al LAC di Lugano, ha messo a confronto esponenti politici e della finanza svizzeri ed europei. In particolare il mondo bancario, rappresentato dalle associazioni di banche di gestione pa-

trimoniale, dei banchieri privati svizzeri e bancaria ticinese, ha messo l'accento sui benefici per tutte le parti che derivano dai mercati aperti. Soprattutto per un'industria di esportazione come quella della gestione dei patrimoni. La risposta del mondo politico invece si basa sull'equilibrio di diversi interessi. Jeroen

Dijsselbloem, ex presidente dell'Eurogruppo, ha sottolineato le implicazioni negative che la Brexit ha per i rapporti tra UE e Svizzera. Mentre il consigliere federale Ignazio Cassis ha assicurato che allo scopo di migliorare l'accesso al mercato sono previsti accordi bilaterali con i principali Stati partner.



ECONOMIA

Banche «**Ci vuole un modello di integrazione**»

Al centro del Private Banking Day di Lugano le relazioni tra la Svizzera e l'Unione e l'accesso al mercato europeo
Yves Mirabaud: «È un'industria di esportazione» – Cassis: «Una quadra tra libertà economica e sovranità politica»

ERICA LANZI

Una terza edizione del Private Banking Day soleggiata e frequentatissima quella che si è svolta ieri al LAC di Lugano, organizzata dall'Associazione delle banche private svizzere (ABPS) insieme all'Associazione di banche svizzere di gestione patrimoniale ed istituzionale (ABG).

Il fil rouge della giornata è stato quello delle relazioni tra la Svizzera e l'Unione europea, e più precisamente dell'accesso ai mercati. Un tema che è già stato sollevato varie volte dalla piazza finanziaria e che anche ieri ha visto il mondo bancario e quello politico a confronto. Come ha sottolineato Yves Mirabaud, presidente ABPS, la gestione patrimoniale è un'industria di esportazione: i due terzi dei clienti delle banche elvetiche risiedono all'estero e una buona fetta dei ricavi si effettua in valuta straniera. Dunque la questione del libero accesso diventa tanto più importante per la creazione di posti di lavoro e per lo sviluppo del settore in Svizzera. A Mirabaud ha fatto eco il neo-eletto presidente di ABG Marcel Rohner, che ha citato inoltre le problematiche della libera circolazione delle persone e la sovraregolamentazione del settore bancario. «La pressione regolamentatoria è veramente eccessiva». E tra l'altro è uno dei fattori che porta il settore bancario elvetico a concentrarsi, vista la necessità costante di ridurre i costi e raggiungere nuovi livelli di efficienza positiva.

In questo senso non ha rassicurato l'intervento di Jeroen Dijsselbloem, presidente dell'Eurogruppo fino allo scorso gennaio nonché ex ministro delle Finan-

ze olandesi. «Non mi aspetto alcuna sorta di deregolamentazione nell'UE come invece sta avvenendo negli Stati Uniti: le banche stanno ancora implementando le misure per la solidità del capitale, per l'antiriciclaggio, e inizia ad arrivare il tema delle criptovalute. Inoltre - ha aggiunto - l'80% dei finanziamenti alle industrie in Europa avviene attraverso le banche. Questo pone diversi rischi per l'economia reale, penso che ci vorrebbe un maggiore sviluppo dei finanziamenti privati».

Tornando invece alla questione delle relazioni tra Svizzera e Unione, Dijsselbloem ha sottolineato come le misure protezionistiche siano assolutamente negative per la prosperità economica, incluso il settore finanziario.

Ma è anche pur vero, hanno fatto notare i banchieri, che alcuni Paesi europei stanno adottando misure protezionistiche nei confronti della Svizzera: Italia e Francia in testa, che di fatto impediscono le attività di cross-boarding da parte di banche extra-UE. Inoltre suscita diverse critiche la questione del riconoscimento dell'equivalenza della Borsa svizzera da parte di Bruxelles, che per ora è stata limitata fino a dicembre di quest'anno. «Il modello di crescita elvetico si basa sull'apertura e le banche svizzere ad ogni modo continueranno a svilupparsi all'estero», ha sottolineato Rohner. D'altra parte, ha risposto ancora Dijsselbloem, «a causa delle esperienze con Brexit, la politica finanziaria dell'UE avrà un impatto anche per quei Paesi terzi come la Svizzera che vogliono maggiormente interagire con l'Unione». Non è un caso che in sala ci fosse un ambasciatore

britannico.

La risposta politica elvetica tuttavia è rimasta non vincolante. Il consigliere di Stato Christian Vitta ha ripreso le preoccupazioni in termini fiscali e occupazionali che i blocchi italiani pongono al settore ticinese, già espresse dal presidente ABT Alberto Petruzzella. Per il consigliere federale Ignazio Cassis invece la politica deve trovare un equilibrio tra il modello di mercato aperto su cui si basa la Svizzera e la storica allergia elvetica alle centralizzazioni del potere. «I dati statistici dicono che l'economia ha beneficiato dai bilaterali con l'UE, che resta un partner commerciale fondamentale. Basti dire che al giorno vengono scambiate merci per un miliardo di franchi», ha spiegato. Per quanto riguarda il settore finanziario tuttavia al momento non è previsto un nuovo accordo, che tra l'altro, ha aggiunto, viene auspicato solo da una parte delle banche. «Mentre per quanto riguarda la questione dei servizi finanziari transfrontalieri il Consiglio federale è cosciente che la gestione patrimoniale è un settore d'esportazione chiave per l'economia elvetica. Cerca dunque di trovare la miglior soluzione», ha aggiunto. «In ogni caso, sono previsti bilaterali con i maggiori Stati partner». Nonostante tutte le difficoltà citate, inclusa la chiusura dell'UE, sia i rappresentanti dei banchieri che della politica si sono detti ottimisti sul futuro. L'ultima parola è andata a Rohner con un pizzico di ironia: «Per trovare una soluzione alla questione dell'accesso dovremmo tutti impegnarci ad essere creativi».



A CONFRONTO Da sinistra Yves Mirabaud (ABPS), il consigliere federale Ignazio Cassis e Marcel Rohner (ABG) al Private Banking Day di Lugano. (Foto Maffi)

«Resta critica la situazione occupazionale»

■ «Nel complesso il bilancio è positivo per il 2017: la situazione reddituale delle banche sta migliorando, e il trend si è confermato nel 1. trimestre 2018». Così ha commentato ieri il presidente Alberto Petruzzella, a margine dell'assemblea generale dell'Associazione Bancaria Ticinese (ABT). «Tuttavia resta critica la situazione occupazionale: lo scorso anno c'è stato un calo di 240 unità a 5.655 posti di lavoro». Questo trend, spiega Petruzzella, riflette sia il processo di consolidamento nella piazza finanziaria, sia la fine della voluntary disclosure. Anche Petruzzella ha sottolineato il tema dell'accesso ai mercati stranieri, in particolare quello italiano, come una delle sfide principali per le banche. «L'Italia si era impegnata a migliorare le relazioni, invece da gennaio chiede che le banche straniere per operare in Italia aprano una succursale. Ciò implicherebbe trasferire collaboratori qualificati e dunque costi in aumento. Con i posti di lavoro ci sarebbe anche una probabile perdita in termini di gettito fiscale per il Cantone. Dopo che le banche elvetiche hanno dato il massimo per garantire che la clientela italiana fosse al 100% in regola, la riflessione da fare è soprattutto politica».



IL REBUS DEL LIBERO

ACCESSO

di LINO TERLIZZI

Itema del libero accesso ai mercati europei da parte delle banche elvetiche è stato giustamente posto ieri al centro del Private Banking Day, che è promosso dall'Associazione delle banche private svizzere (ABPS) e dall'Associazione delle banche svizzere di gestione (ABG) e che si è svolto quest'anno a Lugano. La piazza finanziaria elvetica in questi ultimi anni ha dovuto affrontare una mole non indifferente di problemi, che si sono fatti sentire. Pur non essendo ai picchi di altre epoche, la piazza svizzera manifesta tuttavia una tenuta per alcuni aspetti sorprendente e mantiene nel complesso una leadership nella gestione di patrimoni. Restano aperte però alcune sfide di rilievo e tra queste il libero accesso occupa una posizione non secondaria. Ciò è ancor più vero per la piazza ticinese, che ha sofferto di più e che sul pieno accesso al mercato italiano si gioca non proprio poco.

Come hanno ricordato Yves Miraubaud, presidente dell'ABPS, e Marcel Rohner, neopresidente dell'ABG, oltre il 50% dei ricavi del settore bancario svizzero viene dalla gestione patrimoniale privata e istituzionale. Questa attività è in larga misura d'esportazione. I servizi finanziari infatti sono prodotti in Svizzera ma sono destinati a clienti che per due terzi stanno all'estero. E questi clienti – senza nulla togliere all'importanza dell'Asia, delle Americhe e di altre aree – sono ancora e soprattutto in Europa. Di qui, anche, l'importan-

za di poter ottenere un libero accesso ai mercati europei. L'accesso c'è oggi molto in parte, è marcatamente limitato. Jeroen Dijsselbloem, socialdemocratico olandese pro rigore ed ex presidente dell'Eurogruppo, si è detto ottimista su una politica dei piccoli passi nei rapporti tra UE e Svizzera, ma

non ha nascosto le diffidenze che ancora esistono nell'Unione europea al riguardo delle piazze finanziarie esterne.

Ma l'intervento per molti aspetti più atteso era ieri quello del consigliere federale Ignazio Cassis, che come capo del Dipartimento degli affari esteri è in prima linea nei vari capitoli dei negoziati con l'Unione europea. Cassis ha distinto tra un accordo complessivo Svizzera-Unione europea sui servizi finanziari e accordi bilaterali sui servizi finanziari transfrontalieri con i Paesi vicini. Il primo non è possibile, ha affermato, anche perché ci sono posizioni diverse nella finanza elvetica: le banche private lo vogliono, le grandi banche sono più tiepide, le assicurazioni non lo vogliono. Vanno invece cercati varchi sugli accordi bilaterali con Italia, Francia, Germania, Austria. Considerando che con questi ultimi due Paesi esistono già accordi che si avvicinano al libero accesso, il grosso della partita si gioca con Francia e Italia. Più avanti, sull'onda della Brexit, si porrà anche la questione di un accordo bilaterale con il Regno Unito.

Una parte della platea presente al LAC ha interpretato le affermazioni di Cassis come una secchiata d'acqua fredda, un'archiviazione di fatto del tema del libero accesso. Ma è lo stesso consigliere federale ticinese a ribadire l'interpretazione autentica: un accordo finanziario generale con Bruxelles non è possibile per via del quadro attuale dell'Unione europea e delle divisioni degli attori finanziari svizzeri; però resta importante continuare a cercare una via per arrivare ad accordi bilaterali, anzitutto con i quattro

Paesi UE confinanti.

La posizione del capo del Dipartimento degli affari esteri conferma quindi che l'azione di Berna sarà rivolta ad intese bilaterali, per quel che riguarda i servizi finanziari. Certo che la questione del libero accesso, che era già di per sé un rebus, viste le diversità delle posizioni nell'UE e in Svizzera, guardando all'Italia assume alcuni aspetti paradossali. L'intesa tra Svizzera e Italia annunciata a Milano nel febbraio 2015, dall'allora consigliera federale Eveline Widmer-Schlumpf e dal ministro italiano dell'Economia Pier Carlo Padoan, aveva tre parti principali: la collaborazione elvetica all'autodenuncia fiscale (voluntary disclosure) varata in Italia; una nuova imposizione fiscale per i frontalieri italiani; l'avvio di discussioni sul libero accesso al mercato italiano dei servizi finanziari. Di questi tre capitoli, solo il primo, che dipendeva in pratica dalla Svizzera, è stato attuato. L'accordo sui frontalieri poi definito non ha più preso il via e viene contestato da più parti in Italia, soprattutto in Lombardia. Per il libero accesso sul versante italiano siamo al punto di prima e anzi l'applicazione delle norme europee Mifid è stata nel frattempo attuata in Italia riaffermando l'obbligo di succursali per i Paesi extra UE. E ora bisognerà anche vedere cosa farà il nuovo Governo italiano. Il libero accesso è un principio giusto in sé, vantaggioso sia per gli operatori che entrano in un mercato sia per il mercato che lascia entrare, perché si sviluppa un meccanismo di sana concorrenza. Ma vale la pena anche di ribadire che, per molte banche e operatori finanziari svizzeri di dimensioni piccole e medie, sono proibitivi i costi legati alla creazione di strutture in Italia o in altri Paesi. Poter operare in direzione di clienti esteri direttamente dal Ticino e dalla Svizzera in molti casi è un fattore rilevante. Per le grandi banche è meno difficile avere una presenza diretta all'estero, ma anche per esse in fondo non sarebbe male poter disporre di uno strumento in più come

CORRIERE DEL TICINO

Corriere del Ticino
6903 Lugano
091/ 960 31 31
www.cdt.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 34'657
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 1
Fläche: 38'623 mm²

Auftrag: 3005691
Themen-Nr.: 220.104

Referenz: 69749855
Ausschnitt Seite: 2/2

il libero accesso. In ballo ci sono anche, naturalmente, posti di lavoro da creare e mantenere in Svizzera. La sfida è difficile, ma sarebbe un grave errore rinunciare ora. Occorre che politica e banche cerchino di giocare altre carte a favore del libero accesso.



«Le modèle suisse gagne des parts de marché»

GESTION DE FORTUNE Le président sortant de l'Association des banques suisses de gestion, Boris Collardi, constate une tendance au protectionnisme dans les services financiers. L'accès au marché européen est prioritaire pour défendre l'emploi en Suisse, déclare-t-il

PROPOS RECUEILLIS PAR EMMANUEL
GARESSUS, ZÜRICH

🐦 @garessus

Boris Collardi quitte la présidence de l'Association des banques suisses de gestion (ABG), laquelle tenait son assemblée générale vendredi à Lugano. Son successeur est Marcel Rohner, vice-président du conseil d'administration de l'UBP. L'ancien président de la direction de Julius Baer et dès le 1er juin associé de Pictet s'explique sur l'évolution du secteur.

Comment vous préparez-vous à votre nouveau rôle d'associé chez Pictet? J'essaie de profiter des six mois à disposition sans trop y penser. J'espère que mes 23 ans d'expérience me permettront d'être rapidement au fait des priorités. Cela se passera très bien. Je ne m'engage pas dans une république inconnue, mais dans ma région d'origine avec des collègues et un métier que je connais déjà. Le changement est moins considérable qu'il pourrait le sembler.

La Suisse reste numéro un mondial de la gestion de fortune, mais les écarts se resserrent. Quelle est la signification de cette baisse relative? Ce déclin relatif est souvent mal compris. Singapour et Hongkong connaissent des taux de croissance supérieurs à la place financière suisse certes. Mais parmi les cinq plus grandes banques de gestion dans cette région, trois sont suisses. La place financière suisse reste numéro un malgré une croissance moindre, mais les banques suisses ont consolidé leur avance puisqu'elles figurent parmi les leaders des autres places financières. Le modèle et la marque

suisse continuent de gagner des parts de marché.

Le protectionnisme s'accroît dans les relations internationales. Est-ce aussi le cas dans les services financiers? La tendance au protectionnisme est claire et nous devons tout faire pour continuer à trouver des solutions de libre marché avec nos partenaires. Une partie des instituts ont toutefois des possibilités sur le plan régional par exemple. De nombreuses

banques suisses se sont implantées au Luxembourg ces dernières années. L'avenir reste fascinant et plein d'opportunités. Les contraintes sont connues, les opportunités visibles. Cela permet aux instituts de ne plus être en mode réactif, comme dans l'après-2009, mais d'être tournés vers l'avenir.

Est-ce que l'on peut sortir du conflit entre les priorités des banques orientées sur le seul client suisse et les institutions plus internationales? La dynamique est différente entre les groupes de banques, mais le problème n'est pas principalement suisse. Il est fonction du dialogue avec l'Union européenne (UE), lequel est bloqué à cause du Brexit.

L'UE est aux prises avec le Brexit, un gouvernement eurosceptique en Italie, la crise turque. Est-ce que la Suisse ne va pas profiter des malheurs de ses voisins et attirer les capitaux? La Suisse reste un havre de paix du point de vue politique et économique. Elle continuera de jouer ce rôle de sécurité auprès de grandes fortunes, dans le cadre d'un modèle réglementé et fiscalisé.

Etes-vous optimiste sur le dossier

de l'accès au marché européen?

L'optimisme est nécessaire mais il doit être teinté de réalisme. L'histoire récente nous oblige à limiter nos espoirs, mais nous devons insister, forts d'un droit légitime à revendiquer l'accès au marché unique auprès de nos amis et partenaires européens. Il faut garder toutes les options ouvertes, l'équivalence, la voie bilatérale ou un accord institutionnel à inscrire dans la stratégie du Conseil fédéral.

Est-ce que vous soutenez l'accord-cadre? Les discussions actuelles n'incluent pas forcément les services financiers. Mais avec une volonté commune et un accord sur les questions annexes, nous pourrions trouver une solution pragmatique comme base à un accord institutionnel qui, dans une deuxième phase, engloberait les services financiers.

Est-ce que les Etats-Unis, gagnants de la bataille réglementaire, ne sont pas, davantage que l'Asie, le marché de l'avenir? J'ai entendu que certaines personnes fortunées pensaient aux Etats-Unis dans les réflexions de structuration de leur patrimoine. Un argument se fonde sur la non-participation des Etats-Unis de manière réciproque au régime fiscal international.

Quels métiers de la gestion vont le mieux se développer? Les banques vont-elles se concentrer sur un seul métier? La richesse de la Suisse est née de la diversité des modèles d'affaires et des catégories d'acteurs. Mais on ne peut pas se soustraire à une réalité qui impose une certaine régionalisation et à une spécialisation croissante. La vente de Notenstein à



Vontobel par exemple appuie cette réflexion de concentration des compétences sur le point fort de chacun. La gestion de fortune restera le fer de lance de la place financière suisse, à partir de la Suisse et de l'étranger. La gestion d'actifs dispose d'un potentiel énorme en Suisse. Les métiers annexes, comme la garde de titres (custody) et les affaires opérationnelles, seront transformés en fonction de la technologie et des marges. Il est important d'investir dans l'innovation pour mieux la comprendre, l'anticiper et l'adopter. Comme dans l'industrie, ce sont les plus innovants qui perdurent.

Quelle est la meilleure façon de tirer profit de la croissance en Asie? Deux tendances méritent d'être signalées. Tout d'abord, en relation avec les changements réglementaires et fiscaux, le client consomme toujours plus de ser-

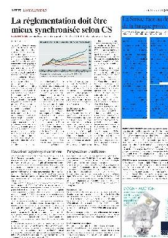
vices de gestion de fortune au niveau régional et de moins en moins sur le plan global. Les affaires transfrontalières, qui ont fait le succès de la Suisse, sont moins porteuses auprès de la clientèle asiatique, mais cette dernière reste friande du produit suisse. Deuxièmement, l'accès au marché est plus réglementé, ce qui affaiblit aussi les affaires transfrontalières. Il résulte de ces deux tendances que, pour continuer de grandir à partir de la Suisse et préserver l'emploi ici, l'accès au marché est primordial, en priorité avec l'UE.

Comment structurer la croissance en Asie? Il faut être sur place. Les perspectives sont alléchantes sur le papier. C'est l'endroit qui compte le plus grand nombre de millionnaires. Mais la concurrence y est féroce. Mon seul conseil est d'être patient, de préparer un plan à dix ans et non pas

à trois ans et de croître sur le plan local, sans chercher à reproduire le modèle suisse ou européen. Il faut s'adapter à la culture des clients. Des marques comme Credit Suisse, UBS et Julius Baer ont su le faire.

Dans l'innovation, la Suisse se développe dans la Crypto Valley avec plus de 300 start-up qui malheureusement ne peuvent ouvrir un compte bancaire. Peut-on débloquer la situation et les régulariser? Le problème n'est pas spécifique à la Suisse. Les start-up de la scène «crypto» doivent trouver une interface avec le système bancaire. A ma connaissance, le problème est celui de l'origine des fonds et de la réglementation KYC [Know your customer, connaître son client, ndlr]. La course avec la qualité et la transparence devrait accroître les chances de création de cette interface. ■

«Singapour et Hongkong connaissent, certes, des taux de croissance supérieurs à la place suisse. Mais parmi les cinq plus grandes banques de gestion dans cette région, trois sont suisses»



La Suisse face au défi de la banque privée

Les banquiers privés suisses sont appelés à rester des acteurs incontournables dans leur secteur, la question est de savoir s'ils le seront en Suisse ou à l'étranger. «Au cours des dix dernières années, les effectifs des banques privées ont quasiment doublé à l'étranger alors qu'ils n'ont augmenté que de 15-20% en Suisse», a indiqué à AWP Yves Mirabaud, président de l'Association de banques privées suisses (ABPS) en marge du 3^e Private Banking Day qui se tient ce vendredi à Lugano.

En cause, l'épineuse question de l'accès aux marchés étrangers, notamment européens, principaux débouchés du secteur en dehors de la Suisse. «Sur les 2500 milliards d'actifs privés étrangers placés en Suisse, l'Europe occidentale reste notre principal marché d'exportation, avec une part de 40%», assure le banquier genevois.

Il rappelle qu'à l'exception notable de l'Allemagne, presque tous les pays européens exigent la présence sur leur territoire d'une succursale locale, rendant selon lui «impossible, ou du moins inutile» la conclusion d'accords bilatéraux.

«Les nouveaux clients européens ouvrent plus souvent un compte

hors de Suisse qu'en Suisse», fait remarquer le président de l'ABPS, soulignant qu'ils restent servis par un établissement helvétique, mais à l'étranger.

Un accord sur les services financiers avec l'Union européenne permettrait de servir les clients européens directement depuis la Suisse, avec à la clé une augmentation de près d'un tiers des effectifs en Suisse, estime M. Mirabaud.

L'année 2018 s'annonce positive pour la banque privée, même si l'on n'assiste plus à l'euphorie des marchés qui a marqué l'exercice écoulé. «Il y a une certaine volatilité, qui présente des opportunités pour nous-mêmes et pour nos clients».

L'impact des taux négatifs devrait rester important, à plus forte raison en raison du modèle d'affaires du segment. «Nous n'exerçons pas d'activité de crédit et avons beaucoup de cash sur notre bilan», précise M. Mirabaud.

L'ABPS regroupe une dizaine d'établissements en mains privées, non cotés en Bourse, parmi lesquels figurent notamment Lombard Odier, Mirabaud et Picotet, pour une masse d'actifs sous gestion totalisant 810 milliards de francs. – (awp)



BANKEN

Tessin zittert um Italien-Geschäft

Die Regierungskrise in Italien ist schlecht für die Tessiner Banken. Sie warten auf den Marktzugang.

MICHAEL HEIM

Das Politchaos in Italien lässt Tessiner Banker aufstöhnen. Sie warten seit langem auf eine gesetzliche Regelung für den Zugang zu ihrem wichtigsten Offshore-Markt. Ohne eine funktionierende Regierung werde es schwierig, eine Einigung mit Italien zu finden, sagt Luca Pedrotti, Tessin-Chef der UBS. Und Alberto Petruzzella, Präsident des Tessiner Bankenverbands, hält fest: «Nur eine politische Regierung kann die Situation deblockieren.»

Der Marktzugang ist ein ewiges Hin und Her. «Italien zieht immer wieder den Stecker», konstatiert Marcel Rohner, Präsident des Bankenverbands VAV. Noch vor kurzem sah es besser aus. 2015 einigte sich die Schweiz mit Italien auf eine Roadmap, um es den Tessiner Banken zu erlauben, in Italien Kunden zu akquirieren und zu betreuen. Anfang Jahr wurde dann aber ein Gesetz verabschiedet, das den Zugang nur

unter der Bedingung erlaubt, dass die Banken in Italien eine Filiale haben.

Die Banken in Lugano mussten in den vergangenen Jahren arg Federn lassen. Rund 185 Milliarden Franken an in der Schweiz verwaltetem Schwarzgeld italienischer Kunden wurden seit 2001 durch Amnestien offengelegt. Branchenkenner schätzen, dass bis zur Hälfte der Gelder anschliessend nach Italien abfloss. Auf den verbliebenen Assets verdienten

die Banken zudem deutlich weniger Geld, da das Ende des Bankgeheimnisses die Margen zum Schmelzen brachte.

Leidtragende sind nicht zuletzt die Beschäftigten auf dem Tessiner Finanzplatz. Seit 2004 wurde dort fast ein Drittel aller Stellen abgebaut. Alleine letztes Jahr seien wieder 240 von Ende 2016 noch 5894 Stellen weggefallen, sagt Verbandspräsident Petruzzella.

30

Prozent der Stellen wurden abgebaut.



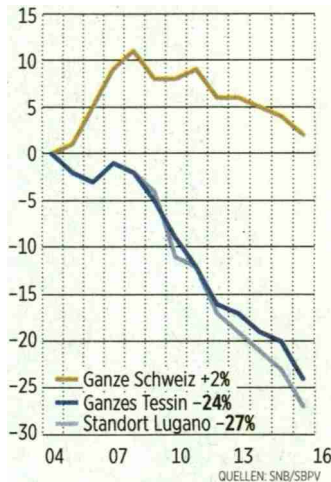
The Italian Job

Banken Das lukrative Geschäft mit dem Schwarzgeld haben die Tessiner Banken verloren. Doch der legale Zugang zum italienischen Markt ist ferner denn je.

185,4
Mrd. Franken

Schwarzgeld Italiener haben seit 2001 185,4 Milliarden auf Schweizer Banken zur Nachbesteuerung angemeldet.

Aderlass beim Bankpersonal Prozentuale Entwicklung, Vollzeitstellen, 2004 bis 2016



«Das Klumpenrisiko bestand, besteht und wird immer bestehen.»

Luca Soncini
Bankrat Tessiner Kantonalbank

«Europäische Kunden sind wie eine Badewanne die sich leert und nur schwer wieder gefüllt werden kann.»

Yves Mirabaud
Präsident Privatbanken-Verband

«Italien zieht immer wieder den Stecker.»

Marcel Rohner
Präsident Bankverband VAV
MICHAEL HEIM

Das Tessin erfüllte wieder einmal alle Klischees. Als sich vergangene Woche Banker aus der ganzen Schweiz in Lugano zum Private Banking Day trafen, spiegelte sich die Sonne unter blauem Himmel auf dem See. Alle hatten den Weg in die Sonnenstube gefunden, die Genfer Banker waren im gecharterten Privatjet eingeflogen. Und irgendwann drehte auch noch die PC-7-Staffel der Armee ihre Runden über der Stadt.

Doch kommerziell herrscht in Lugano alles andere als Sonnenschein. Die Stadt ist im kalten Entzug. Zusammen mit ihren italienischen Kunden gingen die Banken durch einen teuren Prozess der Versteuerung. Nun stehen sie da - ohne Bankgeheimnis und ohne den versprochenen Zugang zum italienischen Markt. Statt der Marktöffnung habe Italien protektionistische Massnahmen ergriffen, sagt der Tessiner Regierungsrat Christian Vitta.

2015 sah alles noch besser aus. Zwar wusste man, dass das Bankgeheimnis Geschichte war und dass der automatische Informationsaustausch (AIA) bald auch das letzte Nummernkonto ans Licht bringen würde. Doch Italien signalisierte Entgegenkommen: Ein Offenlegungsprogramm ermöglichte es den letzten Steuersündern, ihre Gelder zu legalisieren. Und im Gegenzug zu einem vorteilhaften Abkommen über die Besteuerung von Grenzgängern sicherte Italien in einer «Roadmap» die Absicht zu, den Tessiner Banken Zugang zum italienischen Markt zu beschaffen.

Doch Anfang Jahr setzt Italien ein Gesetz in Kraft, in dem nichts von alledem steht. Wer keine Niederlassung in Italien hat, darf weiterhin weder Kunden aktiv betreuen noch vor Ort akquirieren. «Es geht einfach nicht vorwärts», sagt Marcel Rohner, der als UBP-Banker neu den Börsenbanken-Verband VAV präsidiert. «Italien zieht immer wieder den Stecker.»

Und die Aussichten sind zappenduster, denn Italien ist ohne Regierung. Seit der Absage des gewählten Premierministers am vergangenen Sonntag wird das Land bis zu den Neuwahlen von einem Expertengremium verwaltet, das keine Staatsverträge aushandeln wird. Dass Italien mal ohne Regierung dastehe, sei grundsätzlich nichts Neues, sagt UBS-Regionalchef Luca Pedrotti. Allerdings werde es nun schwierig, in den kommenden Jahren eine Einigung mit Italien zu finden.

Italien ist alles für Lugano. Der drittgrösste Schweizer Bankenplatz hinter Zürich und Genf ist so stark von einem Auslandmarkt abhängig wie kein anderer. Die Stadt ist faktisch ein Vorort in der Agglomeration von Mailand. In einer halben Stunde ist man mit dem Regionalzug in Como, eine Stunde hat der Zug nach Milano Centrale. Das prägt nicht nur das Banking, sondern die ganze Stadt. In der Leventina spielt man Eishockey, in Locarno machen Zürcher und Deutsche gerne Sommerferien. In Lugano aber herrscht urbane Italianità. Da flaniert man durch die teure Via Nassa zwischen Läden der Marken Louis Vuitton, Hermès und Gucci.

Italien so wichtig wie Deutschland

«Als Exportmarkt ist Italien für die



Schweizer Banken fast so wichtig wie Deutschland», sagt VAV-Direktor Pascal Gentinetta. Und ein grosser Teil des italienischen Geldes liegt bei den Luganeser Banken. Viele von ihnen liessen sich lange Zeit damit, ihre Kunden zu einer Offenlegung zu bewegen. Bei den ersten beiden italienischen Amnestien von 2001 und 2003 wurde nur ein kleiner Teil des Schwarzgeldes gemeldet, obwohl die Strafsteuern mit 2 bis 4 Prozent tief waren.

Erst 2009 kamen grössere Beträge, so Luca Soncini, der damals für die Gotthardbank und die PKB Privatbank arbeitete und heute Bankrat der Tessiner Kantonalbank ist. «Da haben so viele Leute mitgemacht wie nie zuvor.» Dann lief über mehrere Jahre nichts mehr. Ein letztes Programm folgte 2015 – und es war deutlich teurer. 10 bis 15 Prozent bezahlte, wer sein Schwarzgeld nun in einer «freiwilligen Offenlegung» deklarierte. Gemäss Aussagen mehrerer namhafter Banker waren zu dem Zeitpunkt noch 40 bis 50 Prozent der Assets im Tessin un versteuert. Wer nicht im AIA aufliegen wollte, musste nun bezahlen. Dadurch gingen den Banken viel Geld verloren.

Insgesamt seien Amnestien und Steuerprogramme Vermögen auf Schweizer Banken im Wert von 185 Milliarden Franken legalisiert worden, hält eine Studie von BAK Economics fest. Schätzungsweise war die Hälfte davon nach Italien abgeflossen.

Zuletzt kamen vor allem Banken mit kleinen Kunden unter Druck. Ohne den Schwarzgeld-Vorteil lohnten sich die hohen Kontogebühren plötzlich nicht mehr. «Grosse Kunden hatten ein Interesse, ihr Geld auch nach der Offenlegung in der Schweiz zu lassen, weil sie die hiesige Qualität schätzen», sagt Claudio Beretta von Julius Bär. «Für uns als Privatbank war das positiv. Banken mit viel Affluent- und Retail-Kunden dagegen hatten Mühe.»

Ein Drittel der Jobs ging verloren

Die Krise wirkte sich auf die Angestellten aus und führte wie sonst nirgends zu einem Rückgang der Stellen (siehe Grafik). Während die Beschäftigung schweizweit stabil blieb, verlor das Tessin in den letzten zehn Jahren einen Drittel der Stellen. Jobs wurden gestrichen oder sie wanderten in die

Zentralen der Banken nach Zürich und Genf ab. Entsprechend schwierig ist die Lage für die Entlassenen. «In Zürich haben wir auf jede Stelle, die gestrichen wird, drei Jobangebote», sagt Natalia Ferrara vom Bankpersonalverband. «In Lugano fehlen drei weitere.»

Die Branche befindet sich im perfekten Sturm. UBP-Banker Rohner fasste an der Bankertagung zusammen: «In den letzten zehn Jahren hat sich die Marge im Private Banking halbiert. Der Franken hat sich aufgewertet, die Zinsen sind bei null und das Bankgeheimnis ist Geschichte.» Und fast alle diese Effekte betreffen das Tessin überdurchschnittlich stark.

Hinzu kommen Sondereffekte: Die Schliessung von Aduno in Bedano nach der Übernahme durch SIX Group, Personalabbau bei Avaloq nach Verlust des Grosskunden BSI und der Stellenabbau bei EFG nach der Übernahme der BSI. Letzterer werde dieses Jahr noch einmal deutliche Spuren hinterlassen, sagt Ferrara. Für 2018 rechne EFG mit einem Abbau von 200 bis 220 Stellen. Und das meiste davon werde wohl im Tessin sein.

Im vergangenen Jahr habe man 2012 Stellen gestrichen, sagt EFG-Konzernchef Giorgio Pradelli. Wie viele es am Ende sein werden, könne er nicht sagen. Er verweist auf die «100 bis 150 Stellen pro Jahr über drei Jahre», welche die Bank zu Beginn des Abbauprozesses angekündigt hatte.

Für den Bankpersonalverband bedeutet das viel Arbeit. Bis Ende 2017 stieg die Zahl der Mitglieder im Tessin innert zwei Jahren von 573 auf 947 an. Plötzlich waren die Säle in Lugano zu klein, um noch Versammlungen abzuhalten, erzählt Ferrara. Einmal kamen 700 Banker, als über die Situation bei der BSI informiert wurde.

Oft seien Menschen betroffen, die es auf dem Arbeitsmarkt schwer hätten. «Von den Entlassenen in diesem Jahr waren drei in meinem Alter», sagt die 35-Jährige. «Alle anderen waren älter als fünfzig.» Leute, die dreissig Jahre lang für die gleiche Bank gearbeitet haben und auch in der Krise loyal waren. Den Strukturwandel könne man nicht aufhalten, sagt Ferrara, aber man könne ihn mit Anstand umsetzen. Für sie heisst das: die Betroffenen auf den Arbeits-

markt begleiten und ihnen früh eine Perspektive geben. Manchmal hat sie damit mehr Erfolg, manchmal weniger.

Ferrara hat ihren Job noch nicht lange. Die Geschäftsstelle wurde 2016 gegründet. Zuvor war die Freisinnige Staatsanwältin für Wirtschaftsdelikte. «Ich wollte mich um die Zukunft der Menschen kümmern und nicht mehr ständig in deren kriminellen Vergangenheit graben», begründet sie ihren Wechsel. Allzu bald wird ihr die Arbeit wohl nicht ausgehen.

UBS und Cornèr Banka profitierten

Nicht alle Banken sind im Krisenmodus. Wer breit aufgestellt ist, profitiert von der gut laufenden Binnenwirtschaft. UBS-Manager Pedrotti sagt, man habe in allen Bereichen Marktanteile gewinnen können. Noch zufriedener wirkt Cornèr-Chef Vittorio Cornaro, dessen Institut nicht nur im Private Banking, sondern auch im Kreditgeschäft, Online-Trading und Zahlkartengeschäft tätig ist. Man wachse in allen vier Sparten absolut, sagt er. Die Bank konnte nicht zuletzt von der Krise bei der EFG/BSI profitieren und Kunden übernehmen. Die Bank ist präsent. Wer derzeit in Lugano unterwegs ist, sieht ihr Logo gefühlt auf jeder zweiten Plakatwand. Doch die meisten Banker sind ernüchtert. Viele fühlen sich nicht zuletzt von der Schweiz nördlich des Gotthards verraten. Für den Steuerstreit mit den USA opferte Bern das Bankgeheimnis. Frankreich und Deutschland waren grosse Themen, denn die Geschäfte liefen über Zürich und Genf. Die Probleme mit Italien aber gingen vergessen, so der nur leise ausgesprochene Vorwurf. Die «Roadmap» von 2015 war für die Tessiner Banker ein Hoffnungsschimmer. «Da hätte man viel energischer verhandeln müssen», sagt einer.

An Italien führt kein Weg vorbei. «Das Klumpenrisiko bestand, besteht und wird immer bestehen», sagt Banker und Uni-Dozent Soncini. Ohne Zugang zum Markt aber müssen sich die Banken auf die bestehende Kundschaft konzentrieren – und die altert. Oder wie es Bankier Yves Mirabaud an der Tagung formulierte: «Europäische Kunden sind wie eine Badewanne, die sich langsam leert und nur schwierig wieder gefüllt werden kann.»