

Discorso del Presidente del 6 settembre 2011 per la Giornata dei banchieri

## Successi, sfide e opportunità

Patrick Odier, Presidente dell'Associazione svizzera dei banchieri

Gentili signore, egregi signori,

due anni fa sono stato nominato Presidente dell'Associazione svizzera dei banchieri. Nel corso di questo periodo abbiamo tracciato il percorso futuro della piazza finanziaria svizzera. Due anni orsono, le voci critiche circa l'imposta liberatoria erano numerose. Oggi, dopo che è stato possibile trovare una soluzione positiva con Germania e Gran Bretagna, la Strategia della piazza finanziaria 2015 ha improvvisamente molti padri. Nella mia relazione passerò in rassegna questi accordi, esaminandoli nei dettagli. Alla luce degli eventi contingenti, non potrò esimermi da alcune osservazioni critiche sulla tematica delle attività transfrontaliere con gli Stati Uniti. A seguire vorrei soffermarmi brevemente su un paio di altri temi che lo scorso anno hanno richiesto molto impegno all'Associazione svizzera dei banchieri. L'accento della mia esposizione sarà tuttavia posto soprattutto sul futuro. Intendo infatti illustrarvi che cosa è necessario fare per restare saldamente sulla via del successo anche in presenza delle nuove condizioni quadro.

### **Accordi con Germania e Gran Bretagna: equi, equilibrati, nell'interesse dei clienti**

In linea di massima, gli accordi fiscali di portata epocale raggiunti con Germania e Gran Bretagna sono stati accolti positivamente in Svizzera. Una delle caratteristiche intrinseche di noi svizzeri è purtroppo quella di fissarci sempre sugli aspetti negativi. Il bicchiere è spesso mezzo vuoto e non mezzo pieno. Il nostro pensiero è dominato dalla paura del futuro e non dalla fiducia nel rinnovamento. E questo approccio si è palesato ancora una volta sotto forma di diverse esternazioni sugli accordi fiscali. Lasciate quindi che metta in chiaro ancora una volta alcuni punti.

1. Gli accordi fiscali devono essere valutati e giudicati nella loro totalità. È nella natura delle cose che si debbano accettare dei compromessi, se si vuole giungere a una conclusione.
2. Gli obiettivi degli accordi per la piazza finanziaria svizzera sono stati raggiunti.
  - I clienti possono regolarizzare le loro pendenze fiscali con una soluzione equa. La sfera finanziaria privata resta assolutamente garantita.
  - Le banche hanno rispettato il loro obbligo di lealtà nei confronti dei clienti e possono ora continuare a sfruttare il loro potenziale di crescita in entrambi questi paesi, grazie a un accesso agevolato ai rispettivi mercati. L'acquisto e il successivo impiego di dati rubati fanno ormai parte del passato, e i collaboratori delle banche non possono più essere chiamati a rispondere per le inadempienze passate dei rispettivi clienti.
  - La Germania riceve, senza costi e senza sforzi particolari, il substrato fiscale di sua spettanza relativo al passato e al futuro.
  - In questo modo la Svizzera ha potuto sciogliere in modo duraturo un importante nodo bilaterale.

In poche parole, gli accordi fiscali consentono alle banche elvetiche di chiudere definitivamente con il passato e di cogliere contestualmente nuove, importanti opportunità di crescita. Il fatto che tutto questo non potesse accadere gratuitamente era chiaro a tutti. Ma il prezzo da pagare, sotto forma di costi di implementazione per circa CHF 500 milioni, pagamenti di garanzia e provvedimenti volti al controllo del sistema, appare congruo e corretto. Colgo l'occasione per rinnovare esplicitamente il mio sincero ringraziamento alla delegazione negoziale svizzera, sapientemente guidata dal Segretario di Stato Ambühl, per il gran impegno speso. Adesso è necessario stipulare nel minor tempo possibile accordi di tenore analogo con altri paesi europei.

## **Attività transfrontaliere con gli Stati Uniti: soluzione nell'ambito delle leggi attuali**

Purtroppo, dopo il trattato concernente UBS, non tutto appariva risolto. Gli Stati Uniti sono semplicemente troppo potenti. L'azione accusatoria dei procuratori pubblici è troppo poderosa e probabilmente la conduzione degli affari da parte di alcune banche è stata talvolta troppo avventata. Le ombre del passato si allungano ancora una volta su di noi. Personalmente, non sono in grado di formulare alcun giudizio sui singoli casi dal punto di vista giuridico. So tuttavia che una piazza finanziaria orientata ai mercati globali come la Svizzera non può ottenere un pieno successo senza fare affari con gli Stati Uniti. Capisco

perfettamente gli ambienti politici elvetici che a turno si lamentano dell'atteggiamento spregiudicato assunto dagli Stati Uniti oppure criticano a più riprese le banche per i loro comportamenti passati. Sta di fatto che il settore bancario non può risolvere da solo questo problema e che un attacco frontale alle banche svizzere sarebbe molto nocivo per la nostra economia. È quindi necessario trovare una soluzione, possibilmente in grado di rispondere a precisi criteri.

- La soluzione deve avere una validità generale, deve essere risolutiva ed esaustiva e deve risultare conforme al diritto svizzero vigente. A questo scopo, il nostro paese e il nostro governo sono chiamati a serrare i ranghi e rappresentare i propri interessi con la massima coesione a tutti i livelli.
- Un secondo trattato deve essere evitato, gli Stati Uniti devono riconoscerlo. Con loro abbiamo siglato una convenzione di doppia imposizione ancora valida e un'altra di nuova negoziazione. Questi due trattati sono stati stipulati esattamente per casi del genere. La soluzione deve quindi essere individuata all'interno di tale costrutto. Gli Stati Uniti dovrebbero prendere esempio dagli accordi fiscali raggiunti con Germania e Gran Bretagna. Problemi bilaterali tra stati amici devono essere risolti di comune accordo.
- Le banche devono rispondere direttamente per eventuali conduzioni di affari illegali o per comportamenti illeciti da parte dei propri collaboratori negli Stati Uniti. Non è tuttavia concepibile che per farlo venga violata la legge svizzera.

È altresì necessario che queste condizioni quadro siano rese comprensibili ai partner commerciali all'estero. Con buoni argomenti si riuscirà sicuramente a far comprendere la questione agli Stati Uniti, notoriamente pragmatici.

## **Altre sfide importanti e risultati concreti**

Oltre agli sviluppi dianzi menzionati, l'Associazione svizzera dei banchieri sta attualmente affrontando altre tematiche strategiche. L'impegno richiesto da queste sfide è stato ed è molto forte, ma abbiamo fatto progressi e siamo riusciti a raccogliere successi.

Di seguito vorrei soffermarmi per qualche momento su quattro temi esemplificativi.

1. Un tema di grande rilievo e risonanza degli ultimi 12 mesi è stato naturalmente il “too big to fail”. Siamo riusciti a far pervenire le nostre richieste, soprattutto nel processo legislativo, e abbiamo rappresentato e tutelato gli interessi della piazza finanziaria a ogni livello. Un successo dei nostri sforzi risiede ad esempio nello spiccato rafforzamento della clausola di revisione nel progetto. La nostra tesi più volta ribadita e sostenuta della capacità competitiva internazionale non ha mancato di dare i suoi frutti. Ci siamo adoperati molto anche per lo sconto sui requisiti patrimoniali, spettante alle banche che si dotano di una struttura organizzativa tale da consentire l'esecuzione di una liquidazione improbabile.
2. Un altro importante progetto legislativo è dato dalla Direttiva AIFM (Directive on Alternative Investment Funds Manager), che di fatto disciplina la gestione, custodia e distribuzione di investimenti collettivi di capitale che non rientrano nel campo di applicazione della direttiva UCITS, la normativa comunitaria in vigore per i fondi d'investimento “normali”. Il rischio di disporre soltanto di un limitato accesso ai mercati ci dava pensiero. Abbiamo espresso più volte questo nostro timore in pubblico e in colloqui personali e insieme ad altri paesi ci siamo impegnati per una trasposizione pragmatica della direttiva. Con successo: la versione definitiva del documento di legge prevede infatti la possibilità di delegare il portfolio management e/o il risk management di fondi d'investimento emessi nell'UE a un gestore in Svizzera, purché sia subordinato alla vigilanza della FINMA.
3. FATCA, una normativa di riforma tributaria statunitense sovradimensionata che costa molto più di quanto apporti in introiti fiscali aggiuntivi, è un altro esempio di lobbying persistente e accanito. L'Associazione svizzera dei banchieri è stata una delle prime organizzazioni a mettere in luce i problemi di attuazione e a segnalarli alle autorità statunitensi. Altri paesi hanno seguito questo esempio, con l'effetto che gli Stati Uniti ne hanno differito l'entrata in vigore di un anno. Questa sfida è particolarmente critica e impegnativa, ma sono fiducioso che anche in ordine alle disposizioni esecutive non è ancora stata detta l'ultima parola.
4. Da alcuni mesi siamo impegnati in intensi colloqui con la FINMA in merito a un rafforzamento della nostra direttiva sui crediti coperti da pegno immobiliare, poiché desideriamo assicurare che il mercato immobiliare svizzero sia concorrenziale anche in avvenire. È davvero positivo che le nostre considerazioni siano state recepite e che anche in futuro la direttiva sarà priva di obiettivi quantitativi restrittivi. Nel quadro delle sue misure contro l'apprezzamento del franco, nelle ultime settimane il Consiglio federale ha però sorprendentemente rimesso in campo proposte di obiettivi quantitativi.

Nell'interesse dei clienti e di un mercato efficiente ci adopereremo anche in questo frangente per addivenire a una soluzione liberale.

## **Crescita su una base solida**

La piazza finanziaria svizzera poggia le proprie fondamenta su quattro valori chiave: stabilità, universalità, responsabilità ed eccellenza. Questi elementi consentono in primis allo Swiss Banking di contraddistinguersi in modo netto e ci permettono quindi di assumere un ruolo di preminenza nel panorama concorrenziale internazionale. La stabilità indica che la piazza finanziaria è fortemente intrisa dei tradizionali valori svizzeri. Proprio all'estero, fattori come la solidità politica, la certezza del diritto o la stabilità valutaria sono di importanza primaria. L'universalità contraddistingue la gamma di servizi globali delle banche in Svizzera. Il successo della piazza finanziaria è garantito dalle banche universali, non dalle specializzazioni di nicchia. Ulteriori componenti decisive sono l'alto grado di diversificazione, l'apertura e l'interconnessione. La nostra attività si svolge a livello globale come a quello locale. La responsabilità è la caratteristica che meglio esprime l'atteggiamento degli operatori sulla nostra piazza finanziaria. Ci comportiamo in modo conforme alle regole (compliant) in Svizzera e all'estero. Gli interessi dei nostri clienti sono sempre al centro delle nostre attenzioni e, come già sottolineato in precedenza, il diritto alla protezione della sfera personale resta un principio essenziale. Ci facciamo inoltre carico della nostra responsabilità nei confronti della società, degli altri operatori economici e dell'ambiente. I nostri servizi professionali, innovativi e qualitativamente ineccepibili sono sinonimo di eccellenza ed è nostra ferma intenzione orientarli in misura ancora più incisiva ai risultati a favore dei nostri clienti. Al fine di raggiungere tale obiettivo, abbiamo bisogno di collaboratori altamente qualificati, competenti e di talento a tutti i livelli. Ed è su questa posizione di forza che occorre costruire. La Svizzera e la sua piazza finanziaria non dovrebbero essere troppo modeste. Tutti gli sviluppi strategici futuri devono pertanto essere fedeli a questi valori chiave.

Nel corso degli ultimi anni non abbiamo soltanto risolto i problemi ereditati dal passato, ma abbiamo anche ragionato sul futuro. La base a tale riguardo è costituita dalla Strategia della piazza finanziaria 2015, con i suoi quattro pilastri: focus sui patrimoni dichiarati, regolarizzazione del passato, tutela della sfera privata e crescita. Per quanto concerne i primi due aspetti, con gli accordi fiscali menzionati in precedenza abbiamo compiuto un decisivo passo in avanti. A che punto ci troviamo invece per quanto riguarda gli altri due pilastri?

Il segreto bancario rappresenta una conquista democratica che protegge la sfera finanziaria privata. I patrimoni sono quindi tutelati e non nascosti. E questa protezione assolutamente necessaria continua a sussistere invariata per i patrimoni dichiarati. Proprio nei tempi odierni, caratterizzati da un clima di incertezza, instabilità e costante erosione della sfera privata, questa tutela rappresenta per molti clienti esteri un elemento centrale per la loro allocazione patrimoniale. L'Associazione svizzera dei banchieri si opporrà fermamente anche in futuro a qualsiasi iniziativa volta a limitare questo legittimo diritto di ogni cittadino in ogni parte del mondo. Per noi, ciò significa anche che dovremo vagliare con la massima attenzione tutti gli ulteriori adeguamenti degli standard globali OCSE. Né controlli di orwelliana memoria, né tantomeno investigazioni indiscriminate vanno nell'interesse dei liberi cittadini. In quest'ottica deve essere vista anche la nostra ferma critica al modus operandi, precipitoso e scoordinato, messo in atto per bloccare i fondi di autocrati nel solco dei profondi sconvolgimenti verificatisi nel Vicino Oriente e che ha disorientato i nostri clienti provenienti da questa regione. Fortunatamente, i nostri argomenti hanno rapidamente trovato un orecchio attento, per cui sarà presto in cantiere una legge che porterà chiarezza e sicurezza giuridica.

Il quarto pilastro, ovvero la generazione di un'ulteriore crescita, permane tuttavia un compito impellente. Al fine di rafforzare ulteriormente la nostra posizione di leadership nel panorama concorrenziale, l'inquadramento giuridico, regolamentativo e fiscale deve essere costantemente perfezionato. Contemporaneamente è necessario anche individuare e sviluppare ulteriori driver di crescita. In primo luogo, vanno rimossi i singoli ostacoli alla crescita come la tassa di bollo che penalizza la competitività degli operatori di mercato. In passato, la Svizzera ha sempre occupato una posizione di punta con la sua legislazione e il suo impianto normativo improntati a un'efficiente pragmatismo. La lotta al riciclaggio di denaro o le rigorose norme in materia di fondi di potestati rappresentano validi esempi al riguardo, tanto quanto la recente normativa sulla problematica TBTF. Se vogliamo conservare questa posizione, è necessario assicurare che i provvedimenti già in atto e quelli di nuova adozione a livello nazionale corrispondano agli standard internazionali. A questo proposito, anche la Svizzera «ufficiale» è legittimata ad assumere un atteggiamento decisamente più offensivo. In un mondo globalizzato, i nostri politici e le nostre autorità saranno chiamati in futuro ancora più fortemente a far sì che con le nostre regole possiamo fissare degli standard globali. E per raggiungere tale obiettivo dobbiamo essere interconnessi in modo ancora migliore e partecipare proattivamente nei consessi internazionali.

La collaborazione con il nostro legislatore, la FINMA, deve essere infine intensificata. Ovviamente su singoli punti non abbiamo sempre unità di vedute, non potrebbe essere altrimenti. Ma l'obiettivo è il medesimo: vogliamo una piazza finanziaria efficiente e competitiva con una buona reputazione, che offra ai suoi clienti nazionali e internazionali servizi e prodotti di eccellenza. La rappresentanza comune degli interessi e una stretta collaborazione all'estero ne sono le premesse.

Al fine di conseguire la crescita in Svizzera è necessario creare condizioni quadro favorevoli soprattutto in ambiti operativi potenzialmente interessanti - come ad esempio l'asset management. In questo campo, il contesto legale e normativo deve essere adeguato non soltanto per consentire alla Svizzera di recepire le nuove regolamentazioni internazionali (AIFM/OICVM), ma anche per facilitare la creazione di prodotti a più alto valore aggiunto a partire dalla Svizzera, ad esempio nel settore degli hedge fund o del private equity.

L'asset management offre peraltro sinergie significative con il private banking tradizionale, nel cui ambito vantiamo un know-how senza pari. La Svizzera resta il polo di elezione per l'investimento dei patrimoni. Adesso dobbiamo affermarci ancora di più come la porta di accesso per i patrimoni dei nuovi benestanti provenienti da Asia, America Latina o Medio Oriente alla ricerca di nuove possibilità di investimento.

Non a caso, i cosiddetti mercati emergenti contribuiscono oggi alla crescita mondiale in misura maggiore rispetto ai paesi sviluppati. E una simile evoluzione comporta un incremento marcato dei livelli di benessere in tali nazioni. Un numero sempre maggiore di persone ha quindi l'opportunità di puntare a un'ascesa professionale e a una piena realizzazione personale. La nostra industria del private banking – in quanto leader di mercato a livello mondiale nella gestione patrimoniale transfrontaliera, in virtù di un bagaglio centenario di tradizione e know-how – si trova in una posizione privilegiata per svolgere un ruolo di leadership assoluta nella gestione di questi nuovi patrimoni.

Per cogliere con successo le opportunità offerte in tali ambiti operativi è tuttavia indispensabile sviluppare un pool di talenti di caratura internazionale in tutti i livelli. La piazza finanziaria e le singole banche, che con lo Swiss Finance Institute (SFI) hanno creato anni addietro una base importante in questa direzione, devono investire ancora più risorse nella formazione. A questo scopo dovrebbero essere accreditate a livello centrale anche le diverse procedure di qualificazione e di certificazione già esistenti per i collaboratori all'interno delle singole banche, nella misura in cui esse rispondano congiuntamente ai requisiti minimi da definire.

Gentili signore e signori, come ho sottolineato, possiamo guardare con fiducia al futuro. Ma cos'altro occorre fare affinché i necessari adeguamenti possano essere apportati in modo controllato e sia anche possibile generare la crescita potenziale?

1. La piazza finanziaria deve presentarsi meglio, sia in Svizzera, sia all'estero. Il centenario che cadrà il prossimo anno sarà una buona vetrina. Non dobbiamo nascondere sempre i nostri meriti: la discrezione nell'interesse della clientela è una buona cosa, franchezza e autoconsapevolezza nei confronti delle sfide sono ancora meglio. Dobbiamo proporci con un atteggiamento sicuro e non arrogante, collegiale e non egoista, propositivo e non difensivo.
2. Il successo della Svizzera nasce anche dalle sue dimensioni ridotte, dalla flessibilità, dalla capacità di consenso e da una buona dose di pragmatismo. Estremismi, campagna elettorale continua o ideologismo non hanno spazio nel nostro sistema politico ed economico equilibrato e non rafforzeranno il nostro paese nel confronto concorrenziale globale, ma lo indeboliranno. Dobbiamo affrontare i problemi del futuro e non combattere sempre e ripetutamente i conflitti del passato.

Signore e signori, vorrei ora concludere questa mia prolusione con una sintesi di quanto finora esposto.

- Gli accordi fiscali con Germania e Gran Bretagna sono una pietra miliare per la Svizzera, in quanto costituiscono un presupposto imprescindibile per la crescita e la stabilità.
- La problematica dei rapporti transfrontalieri con gli Stati Uniti può essere risolta. Ma gli Stati Uniti devono capire che le leggi svizzere vanno rispettate.
- L'Associazione svizzera dei banchieri continua a impegnarsi con tutte le sue forze per trovare soluzioni concrete e funzionali alle varie sfide che si pongono sulla nostra piazza finanziaria.
- Il segreto bancario tutela i patrimoni, non li nasconde. Questa protezione resta essenziale.
- La piazza finanziaria svizzera può partire da una posizione di forza per esplorare e conquistare nuovi ambiti operativi.

Non vorrei concludere senza rivolgere un ringraziamento davvero sentito a tutti i collaboratori delle filiali che si sono spesi con grande dedizione e competenza per le richieste e gli interessi della piazza finanziaria e che meritano un grande applauso da tutti voi.