

Alberto Petruzzella sulle banche svizzere in Italia

Questione di principio ...e di posti di lavoro

ALBERTO PETRUZZELLA, PRESIDENTE DELL'ABT

L'accesso al mercato italiano per le banche svizzere resta un problema irrisolto. Perché le banche non si danno vinte e non accettano la soluzione decisa dall'Italia che prevede l'obbligo di aprire una succursale nel paese per poter operare?

Si tratta, prima di tutto, di una questione di principio. Per le banche ma anche per il nostro Paese. Perché l'Italia, in sede di "road map", si era impegnata a "migliorare l'accesso delle banche svizzere al mercato Italiano", ma poi ha messo in vigore una legge che in realtà questo accesso lo complica e di parecchio. La Svizzera e le banche svizzere hanno fatto quanto pattuito in sede di "road map" e quindi penso sia giusto e importante che l'Italia faccia fronte ai propri impegni.

Questo decreto legge, che impone una succursale sul territorio Italiano per chi vuole accedere al mercato dei servizi finanziari, vale certo per tutti i paesi extraeuropei. Ma con la Svizzera si può trovare un accordo specifico. È quanto l'Italia si era impegnata a fare, è quello che noi chiediamo. Non è vero che Bruxelles non vuole, non è vero che non si può fare: con la Germania un accordo è stato trovato. Pacta sunt servanda, dicevano i latini: gli accordi vanno rispettati. A chi ci dice che la road map non è un accordo vincolante secondo il diritto internazionale, rispondiamo che noi agli accordi ci siamo attenuti e fra paesi amici, fra gentiluomini, gli accordi si rispettano, non si cavilla. Detto delle questioni di principio (che sono importanti: sono alla base della fiducia reciproca) due parole su quale modello di business vogliamo adottare e perché la succursale in Italia non ci interessa. Quello che la clientela chiede e noi vogliamo offrire è: una banca svizzera, basata in Svizzera, con collaboratori che in Svizzera risiedono e lavorano. Se per poter operare con la clientela italiana fossimo obbligati ad aprire una succursale in Italia e a spostare i nostri consulenti in Italia finiremmo per offrire qualcosa di diverso e che si differenzia solo marginalmente da quello che le banche italiane (e le banche straniere operanti in Italia) offrono sul territorio.

Infine, ma certamente non meno importante, ne va di molti posti di lavoro pregiati. Se spostiamo a Milano i consulenti, dopo aver centralizzato il back office a Zurigo (se non all'estero) cosa resterà della piazza finanziaria ticinese? Certo, il mercato italiano (pur importantissimo) non è l'unico ma noi siamo e resteremo geograficamente e culturalmente vicini all'Italia e sarebbe importante poter trovare un modo di continuare ad operare con la clientela italiana senza snaturare il nostro modello di business e senza sacrificare molti posti di lavoro. Per questo ci battiamo.