

FUORI DAL CORO

“Vitale per le banche poter operare in Italia dalla Svizzera”

GIO REZZONICO

Il 23 febbraio 2015 Svizzera e Italia hanno firmato una cosiddetta Roadmap. Il nostro Paese si impegnava a fornire, sotto varie forme, informazioni e documentazione sui capitali italiani depositati nelle banche elvetiche e a trovare nuove regole per la tassazione dei frontalieri. L'Italia, in cambio, avrebbe cancellato la Svizzera dalle liste nere che complicavano le attività economiche, commerciali e finanziarie di aziende svizzere nella penisola e avrebbe regolato la possibilità per le banche elvetiche di operare su territorio italiano. Nonostante gli svizzeri abbiano svolto diligentemente i loro compiti, il nostro Paese non è stato rimosso da tutte le liste nere e, d'altra parte, l'accesso delle sue banche al mercato finanziario italiano, secondo i nostri banchieri, non è stato regolato in modo soddisfacente.

Molto attivo nel denunciare questa delicata e intricata situazione è il direttore generale di Cornè Banca in qualità di membro del consiglio direttivo dell'Associazione di banche svizzere di gestione patrimoniale ed istituzionale. In base al diritto europeo - spiega Vittorio Cornaro - l'Italia aveva due possibilità: permettere ai nostri istituti di operare in Italia contattando la clientela dalla Svizzera (soluzione adottata in Germania e auspicata da Berna), o richiedere ai vari istituti l'apertura di filiali nello stivale per seguire la clientela italiana. Roma, almeno per il momento, ha scelto questa seconda via, trattando la Svizzera come tutti gli altri Paesi extracomunitari, senza fare nessuna eccezione. Un atteggiamento che secondo i banchieri è contrario allo spirito della Roadmap e che se dovesse essere confermato - aggiunge Cornaro - suonerebbe come una presa in giro.

Per gli istituti svizzeri, e in particolare per il futuro della piazza bancaria ticinese e luganese, la possibilità di operare in Italia dal nostro Paese è vitale. Se si pensa che i capitali italiani ancora presenti in Svizzera ammontano a circa 240 miliardi di franchi, di cui buona parte trattati dal Ticino, ci si rende conto dell'importanza della posta in gioco. Aprire filiali in Italia - spiega Cornaro - significherebbe trasferire personale ticinese nella vicina penisola e d'altra parte la clientela italiana preferisce essere trattata dalla Svizzera. Come affronta questa situazione Cornè Banca, un istituto molto innovativo, attivo nel private banking, nel mercato commerciale e ipotecario locale e delle carte di credito? "Abbiamo sempre curato il mercato locale, tanto che l'85-90% della nostra clientela risiede in Svizzera. Ma gli italiani rappresentano pur sempre una componente importante e rimangono legati al nostro istituto per la qualità del nostro servizio e la stabilità del nostro Paese". E il futuro? "La nostra principale attenzione continuerà ad essere prestata al mercato locale, speriamo di poter continuare a seguire in modo soddisfacente anche la clientela italiana operando dalla Svizzera. Con CornèTrader, la piattaforma di trading online, che è in grande espansione e il nuovissimo myCornè offriamo un servizio innovativo molto importante ai nostri clienti di private banking e soprattutto ai più giovani".