

L'INTERVISTA ■ CRISTINA MADERNI*

«Per i fiduciari molte sfide impegnative»

La fase è complessa, ma resta l'ottimismo sulle prospettive di piazza e cantone

Il primo dicembre prossimo si terrà a Villa Negroni di Vezia, alle 16, l'Annual forum 2016 della Federazione ticinese delle associazioni di fiduciari (FTAF). Dopo il saluto di Cristina Maderni, presidente della Federazione, intervengono l'analista finanziario Maurizio Mazziero, il responsabile Servizio real estate UBS Zurigo Claudio Saputelli, il professore Supsi Marco Bernasconi, il direttore del Dipartimento economia e finanze Christian Vitta. A Cristina Maderni abbiamo posto alcune domande sul quadro in cui operano i fiduciari ticinesi e sulle prospettive della piazza finanziaria e dell'economia del cantone.

LINO TERLIZZI

■ Quali sono a suo avviso le sfide maggiori che i fiduciari ticinesi devono ora affrontare, sia in generale sia specificamente nei settori in cui sono attivi?

«Noi fiduciari ticinesi siamo consapevoli che il futuro ci riserva sfide impegnative. Sfide che intendiamo vincere, e che derivano innanzitutto dalla crescente complessità che nuove regole del gioco impongono alla nostra professione. Fattore chiave per il futuro sarà saper adattare il nostro modello di business a un mercato caratterizzato, con il 2017, da piena trasparenza fiscale e quindi da aumentata mobilità di parte rilevante della clientela. Il cliente



Nella nostra professione le regole del gioco diventano sempre più complicate

potrà dunque richiedere sempre maggiore efficienza e competitività, in termini di servizio ma anche di pricing. Una prima sfida è quindi incentrata sul mantenimento dei nostri margini economici, pur in un mercato che già oggi comporta pressione sui ricavi, date le dinamiche del settore aziende per i commercialisti, e dei mercati per i finanziari. Forte è in questo contesto la nostra richiesta di porre fine alla crescente dinamica dei costi amministrativi che derivano dalla regolamentazione che viene imposta al settore fiduciario, che noi giudichiamo eccessiva. Fra le sfide specifiche dei fiduciari immobiliari, maggiormente protetti dalla concorrenza internazionale, va ricordata la necessità di valutare scenari di potenziale disequilibrio del



TRANSIZIONE Secondo Cristina Maderni occorre adattare il modello di business alla piena trasparenza fiscale. (Foto Tipress)

mercato di riferimento, anche nella coscienza che tassi d'interesse così fortemente negativi non possono durare all'infinito. Le sfide, dunque, esistono, e vanno affrontate tramite ricerca di efficienza aziendale, oltre che di mercati e di prodotti conformi al nuovo scenario».

Per le banche è stato spesso detto che diminuzioni del loro numero e di quello dei dipendenti erano inevitabili. Per i fiduciari, è stato spesso affermato che il loro numero in Ticino era grande in proporzione alla piazza e che pure una riduzione era prevedibile. Ma come stanno le cose da que-

sto punto di vista, qual è la situazione reale e quali sono le prospettive?

«Banche e fiduciarie operano in mercati confinanti, ma sono caratterizzate da filosofie e strutture organizzative dissimili. Le fiduciarie sono sovente organizzazioni imprenditoriali di dimensioni contenute, in media fra quattro e cinque unità. Risultano di conseguenza più flessibili nell'affrontare i cicli di mercato, e ricorrono in minor misura ad assunzioni o ridimensionamenti di personale. Contrariamente alle previsioni di alcuni osservatori, il numero degli iscritti all'albo è in costante aumento, e a fine 2015 raggiun-

geva le 1.461 unità. L'aumento degli iscritti all'albo è motivato da due fattori: la ricerca di prestigio e di compliance da parte di operatori che un tempo lavoravano in una zona d'ombra, ma che oggi si mettono in regola con la normativa cantonale, e la scoperta di una nuova professione da parte di chi lascia il lavoro dipendente, ad esempio nel settore bancario, per sviluppare clientela in proprio. L'occupazione generata dal settore fiduciario, inclusi i dipendenti, è al momento stabile».

Le nuove tecnologie stanno cambiando una parte del rapporto tra le banche e la clientela, vediamo cosa accade ad esempio con l'e-banking. In che modo queste tecnologie stanno avendo un impatto sul lavoro dei fiduciari e sul loro rapporto con i clienti?

«La transizione verso il "digital banking" è considerata dagli istituti bancari alla stregua di una rivoluzione nel rapporto con la clientela. Gli ingenti investimenti in tecnologia che ne conseguono mettono a disposizione della clientela bancaria, e anche di noi fiduciari, strumenti efficaci per condurre operazioni standardizzate, rapide e a basso costo, e per ricevere informazioni in tempo reale. Il valore aggiunto dei fiduciari giace però in operazioni in cui competenza e riservatezza assumono maggiore importanza rispetto a velocità e semplicità. E di sicuro il mondo della tecnologia si mostra troppo vulnerabile agli abusi per garantire 'fiducia', parola chiave per la nostra professione. I fiduciari non devono temere il 'digital banking', devono invece cogliere le opportunità in esso nascoste».

Per la piazza finanziaria ticinese si è parlato molte volte di necessità di diversificazione, sia delle attività sia dei mercati di riferimento. Per i fiduciari specificamente cosa sta accadendo, è in atto una diversificazione maggiore oppure prevale la stabilità?

«A livello di commercialisti, la necessità di diversificare riguarda maggiormente chi un tempo si focalizzava sulla clientela italiana non trasparente e sulle piazze offshore, mercati che appartengono al passato. L'attività verso clienti domestici o verso clientela estera ufficiale resta attuale, anzi in alcuni casi cresce, e va difesa tramite azioni in materia di competitività fiscale, per gli individui come per le imprese. Date le loro riconosciute competenze professionali, i fiduciari finanziari possono intravedere un'opportunità di crescita nell'apertura del mercato internazionale della gestione e della consulenza in materia di investimento. Il Ticino è sede competitiva per family office e per investment manager di fondi di investi-

mento dedicati, di ogni diritto. In generale, la via dei nuovi prodotti e dei nuovi mercati è in fase di valutazione da parte di numerosi colleghi, con particolare riferimento ad attività sui mercati europei a noi vicini per mentalità, ma maggiormente avanzati quali "fabbriche di prodotto"».

Come sta andando ora a suo parere l'economia ticinese nel suo complesso?

«La fotografia dell'economia ticinese che emerge dall'analisi dei principali indicatori macroeconomici è confortante, sia in assoluto che, a maggior ragione, se paragonata con quella relativa ai nostri partner commerciali. Non a caso, l'Ufficio di statistica ha intitolato "segnali incoraggianti" il proprio ultimo monitoraggio congiunturale. Due i temi a mio avviso dolenti: la delicata fase attraversata dall'industria manifatturiera ticinese, ed un diffuso senso di pessimismo che si riscontra fra il pubblico. A livello personale, concordo con i rappresentanti del mondo industriale quando invocano minori paletti come condizione per rilanciare la propria attività. A quel momento potremo parlare di un'economia equilibrata su base settoriale».



I clienti chiedono maggiore efficienza in termini di servizi e anche di politica di pricing

Guardando al Ticino economico dei prossimi anni, in quali direzioni principali occorrerebbe muoversi e lei quale quadro prevede?

«Il Ticino dovrebbe promuovere l'imprenditorialità, ed in particolare - ma non solo - quelle medie e piccole aziende che ne costituiscono in prevalenza il tessuto economico. A livello di pianificazione in settori esterni a quello in cui opero, concordo con le analisi provenienti da Bak Basel e dall'IRE su una pianificazione focalizzata su industrie in cui il cantone possa, date le sue caratteristiche, risultare attrattivo per aziende creatrici di valore e di occupazione. Ho inoltre ammirato l'affermazione del Ticino come piazza per business particolari, quale quello del trading di materie prime: il saper individuare questo genere di nicchie va di certo incoraggiato. Essendo io una ticinese ottimista, prevedo che lavorando insieme fra associazioni, politica e partiti sociali, riusciremo a generare per il nostro cantone quel quadro di successo che tutti auspichiamo».

*presidente Federazione ticinese delle associazioni di fiduciari

QUANDO SI PARLA DI...

LESSICO FINANZIARIO A CURA DELL'ASSOCIAZIONE SVIZZERA DEI GESTORI DI PATRIMONI

WWW.VSV-ASG.CH



«Anomalia» Giappone

Un elevato debito pubblico frena la crescita ed un lungo periodo di deflazione pesa negativamente sul sistema-Paese. Eppure la raffigurazione del Giappone quale mercato dei «decenni perduti» dopo la crisi borsistica del 1990, perfino additato quale cattivo esempio di ciò che altre economie in crisi potrebbero diventare, non è realistico. In realtà l'economia giapponese ha fatto meglio di molte altre, inclusa quella statunitense, la ricchezza è cresciuta nonostante i crash e lo scoppio delle bolle immobiliari. Le ragioni del successo nipponico sono molte, ad iniziare dalla struttura sociale omogenea che non ha conosciuto i costi ed i contraccolpi di alcuna immigrazione, l'elevato livello delle infrastrutture e la capacità di combinare tecnologie avanzate, adottate prima che altrove, con l'attaccamento ai valori tradizionali. Sul fronte azien-

dale, la prevalenza dei programmi di lungo respiro rispetto ai risultati a breve termine, e l'elevata qualità dei prodotti, spesso leader mondiali nei settori di punta. Il surplus commerciale è elevato, ed aumenta l'export, nonostante la forza della valuta, anche verso il concorrente diretto, la Cina. L'evoluzione demografica, con l'invecchiamento della popolazione, è una scelta che si lega anche a ragioni storiche. L'attaccamento al lavoro è ripagato con un limitato ricorso ai licenziamenti, ed il tasso di disoccupazione, al 4,2%, è fra i più bassi al mondo.

Si dice che il tallone d'Achille stia nell'elevato debito pubblico, pari al 220% del prodotto interno lordo (130% per l'Italia, 180% la Grecia, 90% quello medio dell'area euro e 105% gli Stati Uniti). Eppure ciò non ha impedito allo yen di rivalutarsi nel tempo, e di diventare bene

rifugio, soppiantando talvolta lo stesso franco svizzero, nelle fasi particolarmente critiche, e mettendo a segno apprezzamenti in linea con quelli dell'oro. Va ricordato come la valuta nipponica sia tradizionalmente oggetto di carry trade, cioè di indebitamento a basso costo per investimenti in valute a maggiore rendimento. Il debito elevato è totalmente detenuto a livello domestico e compensato da un elevatissimo risparmio privato. Gioca poi l'eccezionale stabilità socio-politica. Oggi anche in Giappone i tassi di riferimento sono negativi e la Banca centrale è stata la prima ad intervenire con acquisti non solo nel comparto obbligazionario ma anche azionario. Debito e deflazione non hanno impedito allo yen, nel corso dell'ultimo anno, di guadagnare il 14% sul dollaro USA ed il 12% circa su euro e franco svizzero.

Svizzera Nelle costruzioni ancora un passo sostenuto

■ Il momento rimane favorevole per il mattone e il cemento: l'indice costruzioni calcolato da Credit Suisse (CS) e dalla Società Svizzera degli Impresari-Costruttori (SSIC) è restato nel quarto trimestre di quest'anno a 144 punti, un livello giudicato particolarmente elevato.

Se la variazione è stata nulla rispetto ai tre mesi precedenti, nel confronto con lo stesso periodo dello scorso anno vi è stata una progressione di ben 14 punti, informano il Credit Suisse e la Società Svizzera degli Impresari-Costruttori in un comunicato diffuso ieri.

Analizzando in dettaglio i dati raccolti, l'indice delle opere di edilizia si è attestato a 116 punti (in diminuzione di 6 punti rispetto al terzo trimestre, invece +3 sull'anno). Al suo interno l'edilizia residenziale evidenzia un andamento più movimentato (-8 e +9 a 125 punti) di quello dell'edilizia commerciale (-2 e +6 a 118 punti).

Per quanto riguarda le opere di genio civile l'indice è progredito sensibilmente, salendo fino a 183 punti (+8 e +26).

Nel complesso, il fatturato del settore principale della costruzione dovrebbe superare significativamente quello dell'anno scorso, senza però raggiungere i livelli particolarmente alti del 2014, affermano gli specialisti del Credit Suisse.

La stagnazione o il leggero aumento delle domande di costruzione di alloggi e stabili commerciali lascia però presagire una stabilizzazione del giro d'affari. Le condizioni del mercato immobiliare diventano sempre più difficili a causa della crescita delle superfici vacanti e della stagnazione - o addirittura del calo - delle pigioni. Finora comunque in assenza di alternative valide e in un ambiente di tassi bassi questa evoluzione non ha scoraggiato gli investitori.