

29 giugno 2020

Il Sole **24 ORE**

# BREXIT TRA GIOCO DELLE PARTI E VERI INTERESSI

di Marcello Minenna

La controversa gestione dell'epidemia non sembra aver minato la determinazione del governo britannico sulla questione Brexit. A metà mese – nonostante il parere contrario di Galles, Scozia e Irlanda del Nord – l'esecutivo guidato da Boris Johnson ha reso noto che non intende chiedere una proroga del periodo di transizione per il completamento del negoziato con l'UE oltre la scadenza del 31 dicembre 2020.

Restano dunque sei mesi per trovare un accordo (*deal*) con l'Europa. In teoria anche meno perché, una volta definito, il testo dell'accordo dovrà essere ratificato entro fine anno, il che richiederà diverse settimane dato che – lato UE – ciascuno dei 27 paesi membri dovrà procedere alla ratifica. Entro settembre (ottobre al massimo) occorrerebbe quindi partorire un accordo di libero scambio (*Free Trade Agreement* o *FTA*) gradito a entrambe le parti per proseguire i loro scambi senza tariffe e barriere non tariffarie.

In caso contrario si applicheranno le norme standard dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (*WTO*) per le quali Johnson ha già predisposto – lato UK – una transizione in tre fasi (con temporanea sospensione dei dazi e controlli *soft* nei primi mesi del 2021) al fine di rendere meno traumatico il nuovo assetto per l'economia britannica.

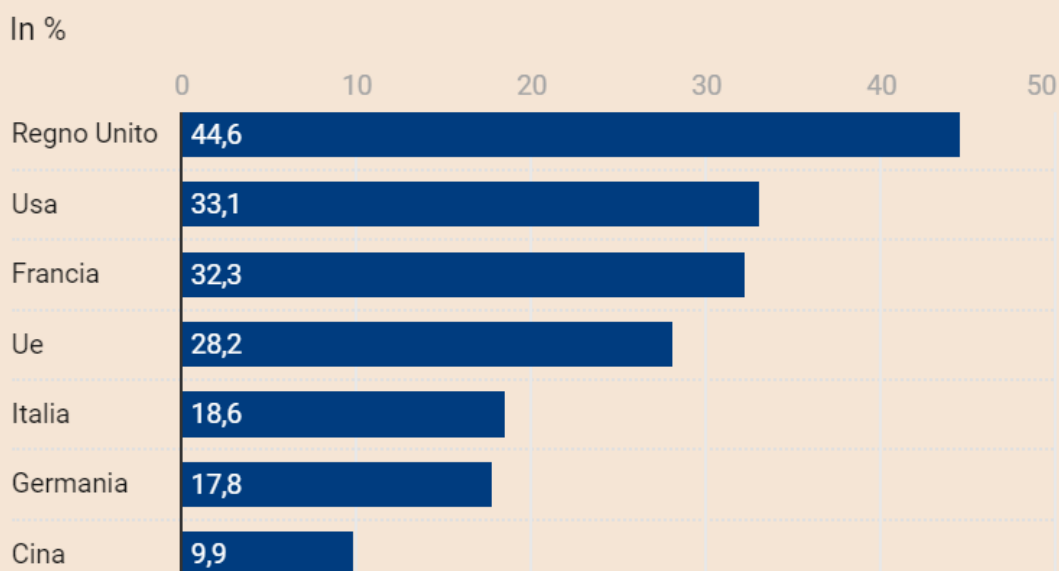
## Le posizioni delle parti

Entrambe le parti coinvolte nel negoziato appaiono ferme nelle rispettive posizioni. In una lettera del 19 maggio Downing Street (per mano di David

Frost, capo-negoziatore per la Brexit) ha confermato alla UE la proposta presentata qualche mese fa e incentrata su una bozza di accordo di libero scambio che ricalca quello tra Europa e Canada (CETA) ma presenta anche alcuni significativi scostamenti.

Particolarmente corposa è la parte dedicata a disciplinare lo scambio di servizi, fiore all'occhiello dell'economia britannica cui contribuiscono per l'81%. Tanto che il Regno Unito (UK) è il paese con la più alta incidenza dei servizi sul totale dell'export: 44,6% contro il 28% dell'UE, il 17,8% della Germania e il 9,9% della Cina.

### INCIDENZA SERVIZI SU TOTALE EXPORT 2018



### Il peso dei servizi

In termini di controvalori, analizzando i dati della Conferenza permanente delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo (UNCTAD), emerge che le esportazioni di servizi ammontano a quasi 300 miliardi di sterline (dato al 2018), con conseguente posizionamento al secondo posto su scala globale dopo gli Stati Uniti. E finora il principale mercato di sbocco dei servizi offerti dal Regno

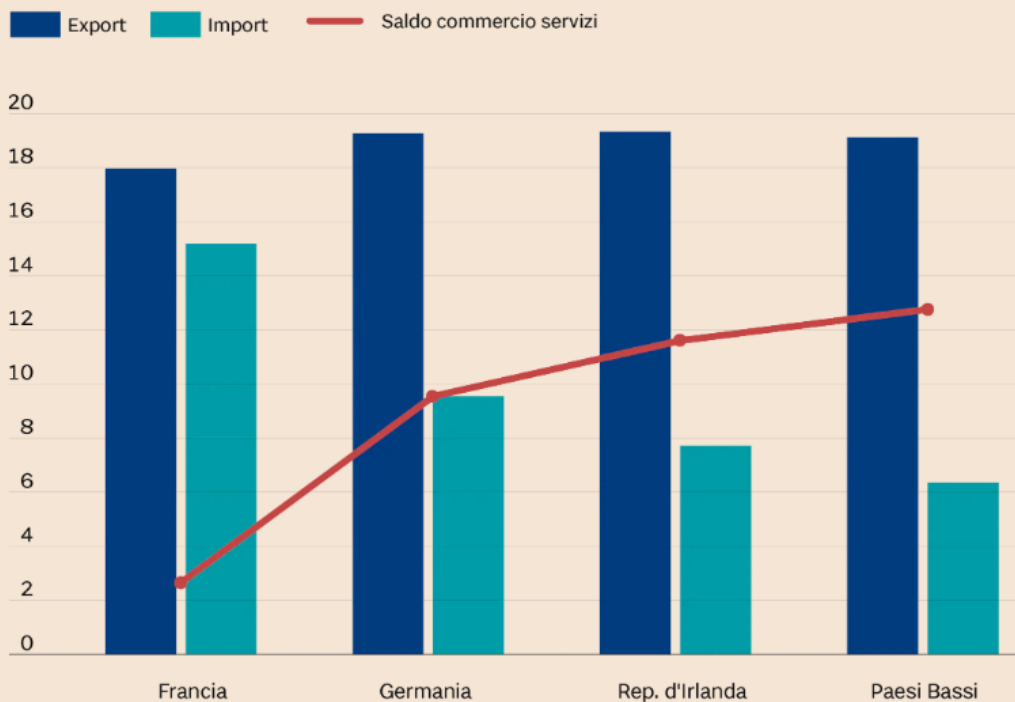
Unito è stata sempre l'Europa con una quota del 42% (pari a oltre 125 miliardi di sterline) nel 2018.

L'UE, a sua volta, è anche un importante esportatore di servizi verso la Gran Bretagna (90,7 miliardi di sterline nel 2018). Pertanto, complessivamente, il saldo dello scambio di servizi è positivo per l'UK per oltre 34 miliardi di sterline.

La larga parte di questi scambi si concentra con quattro partner commerciali: Germania, Francia, Irlanda e Paesi Bassi. L'esame dei dati UNCTAD rivela che ciascuno di questi paesi contribuisce per circa il 15% all'acquisto di servizi inglesi da parte dell'Unione Europea, mentre più variegato è il loro peso come fornitori di servizi al Regno Unito, con una posizione dominante della Francia. In termini netti, i Paesi Bassi sono il partner Europeo nei confronti del quale l'UK vanta il maggior surplus nello scambio di servizi (12,7 miliardi di sterline nel 2018).

### REGNO UNITO: COMMERCIO DI SERVIZI CON ALCUNI PARTNER EUROPEI -2018

In Miliardi di Sterline



Quanto precede spiega perché i servizi siano uno dei temi più delicati nel negoziato con l'UE e per certi versi la stessa *raison d'être* della Brexit. Lasciare l'Europa – nella logica dei *Brexiters* – significa innanzitutto riconquistare l'indipendenza e il prestigio della Gran Bretagna, anche e soprattutto attraverso l'autonomia normativa. Non è un mistero che sia così nella testa del premier Johnson, ma non solo. A ribadirlo di recente è stato anche il neo-governatore della Banca d'Inghilterra, Andrew Bailey.

## **Le richieste dell'Europa**

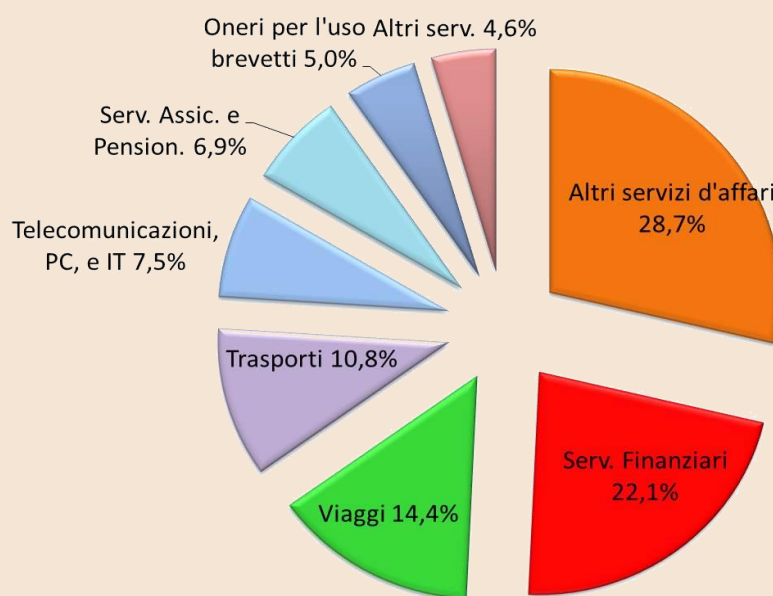
Sul fronte opposto l'UE sinora ha costantemente ribadito l'importanza del rispetto di standard comuni (*level-playing-field*) in materia di aiuti di Stato, ambiente, diritti dei lavoratori e concorrenza come condizione per il raggiungimento di un accordo.

Eppure il Regno Unito non appare particolarmente intimorito dalla posizione Europea e cerca di ritagliarsi margini di manovra a proprio favore, come il mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali (e.g. un medico abilitato secondo la legge inglese potrebbe lavorare in Italia senza bisogno di ottenere ulteriori abilitazioni nel nostro paese), cosa che non è invece prevista ad esempio dal CETA.

## **I servizi finanziari**

Una parte complessa del negoziato riguarda ovviamente i servizi finanziari che rappresentano il 22% dell'intero export di servizi britannico, al secondo posto dopo la voce “altri servizi d'affari”, agglomerato generico che ricomprende diverse voci tra cui ad esempio i servizi legali (cfr. Figura).

## Incidenza dei diversi tipi di servizi sull'export complessivo di servizi del Regno Unito verso il resto del Mondo - 2018



Finora l'appartenenza all'UE ha permesso al Regno Unito di esportare senza problemi la propria finanza sul continente col sistema del passaporto grazie al quale una società di servizi finanziari autorizzata a operare dalle competenti autorità di uno Stato membro può operare in tutti gli altri Stati membri senza bisogno di ulteriori autorizzazioni.

Il passaggio a un *FTA* (e ancor più agli standard *WTO*) comporterà la perdita del passaporto per le finanziarie inglesi vincolandone l'operatività sul continente all'ottenimento di un giudizio di equivalenza che viene rilasciato dalle autorità Europee distintamente sui vari ambiti di attività del settore finanziario e può essere revocato dalle stesse con un preavviso di soli 30 giorni. Un clima di incertezza operativa che sarebbe evidentemente poco gradito alla finanza britannica, tanto che i negoziatori inglesi inizialmente avevano provato a ottenere dall'Europa un giudizio di equivalenza permanente. Negli ultimi mesi a loro posizione si è un po' ammorbidita e ora Downing Street propone una cooperazione regolamentare che preveda, tra l'altro, «trasparenza e adeguata

consultazione tra le due parti nel processo di adozione, sospensione e revoca delle decisioni di equivalenza».

## Perché si arriverà a un deal

Nonostante l'intransigenza dell'UE e i tempi ormai stretti, in molti sono convinti che sul capitolo servizi si arriverà a un *deal* soddisfacente per gli inglesi. Il ragionamento sottostante è abbastanza lineare: la bilancia commerciale complessiva (beni e servizi) dell'UE nei confronti del Regno Unito è fortemente positiva (circa 74 miliardi di euro a fine 2018). Un surplus che chiaramente deriva dal grosso export di merci oltre-Manica (oltre 320 miliardi di euro) a fronte di import di beni UE dalla Gran Bretagna che si attesta sui 190 miliardi di euro.

### COMMERCIO DI BENI DELL'UE CON IL REGNO UNITO

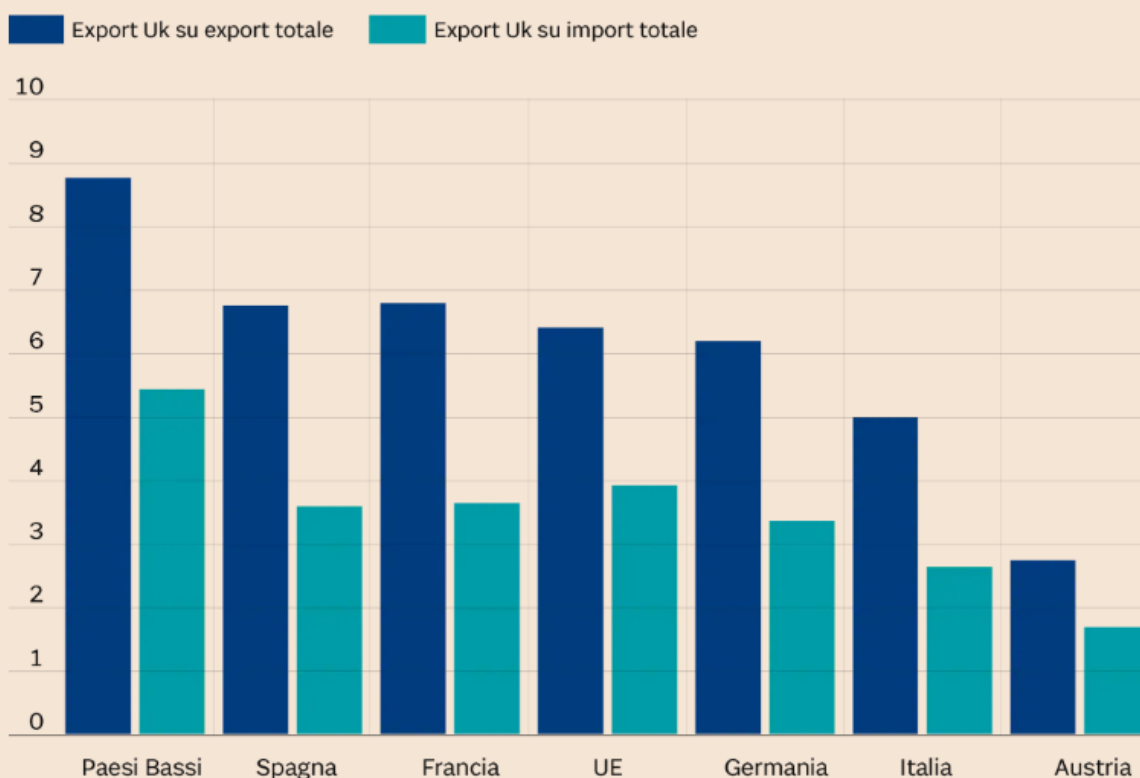
In miliardi di euro



Per tutte le principali economie Europee il Regno Unito costituisce un partner importante nello scambio di beni con un peso medio del 6,4% sul totale dell'export e del 4% sul totale dell'import.

## RILEVANZA DEL REGNO UNITO PER IL COMMERCIO DI BENI DELL'UE E DI ALCUNI PAESI MEMBRI -2018

In %



### Germania, Paesi Bassi, Belgio, Italia

Ovviamente la Germania è il paese UE col più alto avanzo nel commercio di beni col Regno Unito (oltre 45 miliardi di euro nel 2018), seguita dai Paesi Bassi (24 miliardi di euro) e dal Belgio (13,6 miliardi di euro), mentre l'Italia si posiziona al quarto posto con un avanzo di 12 miliardi di euro.

Alla luce di queste cifre e degli interessi sottesi, le recenti dichiarazioni di esponenti dell'*establishment* tedesco sull'importanza di mantenere una posizione



ferma e coesa nel negoziato hanno il sapore di un gioco delle parti e vanno lette come tentativi di minimizzare le concessioni che alla fine la UE dovrà probabilmente fare.

Anche temi delicati, come quello sul giudizio di equivalenza per la prestazione di servizi finanziari oltre-confine, troveranno verosimilmente una composizione amichevole, che formalmente permetterà all'UE di non uscirne perdente ma *de facto* consentirà all'industria finanziaria britannica di preservare la sua capacità di penetrazione nel vecchio continente su livelli molto simili a quelli pre-Brexit. Del resto, un'occhiata all'ultima versione della tabella sulle decisioni di equivalenza adottate dalla Commissione Europea rivela che su numerose aree – come i requisiti prudenziali per banche e imprese d'investimento o le agenzie di rating – la regolamentazione vigente in paesi come USA, Svizzera, Giappone, ma anche a Hong Kong e Singapore è stata giudicata equivalente a quella UE.

È quindi probabile che alla fine le potenti *lobbies* finanziarie inglesi riusciranno a portare a casa una doppia vittoria: trattamento favorevole nell'export di servizi verso l'Europa e indipendenza regolamentare.

Indipendenza che plausibilmente si tradurrà spesso in una regolamentazione meno stringente di quella Europea – con conseguente possibilità di profittevoli arbitraggi normativi – per consentire alla finanza britannica di mantenere se non addirittura accrescere il proprio giro d'affari.

## **L'exploit del fintech**

Di particolare interesse a questo riguardo è l'*exploit* registrato negli ultimi anni dal *fintech* nel Regno Unito. Nel 2019 questo settore ha generato introiti per 9,9 miliardi di sterline, in aumento del 7,5% rispetto all'anno precedente: una performance che attrae massicci investimenti (38,3 miliardi di sterline nel 2019) sia dalla finanza “classica” – ansiosa di riconvertirsi per non perdere quote di mercato – che da investitori in cerca di opportunità di profitto come quelli di *venture capital* e *private equity*.

Secondo un'indagine di Ernst & Young, nel 2019 in UK il 71% degli adulti che operano con tecnologie digitali utilizza i servizi di almeno un'azienda di *fintech*



contro un tasso di adozione medio globale del 64%. In Europa solo i Paesi Bassi hanno un valore più alto (73%). Il quadro regolamentare particolarmente *friendly* rappresenta uno dei più importanti fattori di successo di questa fiorente industria. Cinque anni fa l'autorità di vigilanza finanziaria britannica (FCA) è stata la prima al mondo a lanciare una *regulatory sandbox* (“scatola di sabbia regolamentare”), ossia uno spazio di sperimentazione che permette alle *start-up* della finanza digitale di testare prodotti e servizi innovativi secondo un piano concordato e supervisionato dell'autorità competente.

Tra i più promettenti ambiti di applicazione delle tecnologie digitali alla finanza vi sono le attività legate all'*open banking*, vale a dire la condivisione dei dati proprietari delle banche sui clienti (previo consenso di questi ultimi) con terze parti come aziende di *fintech* e simili. In questo campo il Regno Unito sta consolidando una posizione di leadership e registra un *boom* delle piattaforme che utilizzano l'intelligenza artificiale per elaborare i dati messi a disposizione dalle banche attraverso l'apertura delle API (*Application Program Interface*), le interfacce da cui sono consultabili appunto le informazioni sulla clientela.

Difficilmente l'UK accetterà di mettere sotto il controllo dell'UE e dei suoi standard quello che a tutti gli effetti si delinea come il futuro della finanza per gli anni a venire. E già sono in corso progetti e investimenti condivisi con partner extra-UE come Cina, Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Australia. Più plausibilmente anche su questo terreno prevarrà il riconoscimento di una qualche equivalenza regolamentare. A patto – ovviamente – di consentire all'Europa un facile approdo per le proprie merci oltre-Manica anche dopo la *deadline* del prossimo 31 dicembre. Alla Germania, che dal 1° luglio avrà la presidenza del Consiglio Europeo, l'arduo compito di negoziare le condizioni migliori per (tutta) l'UE.

*Marcello Minenna, Direttore Generale dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli*

*@MarcelloMinenna*

*Le opinioni espresse sono strettamente personali*