

Focus

«Un buon futuro ma ci vuole qualità»

Per Stefano Rogna, direttore generale Banca del Sempione, la piazza ticinese ha ancora molte opportunità
Una valutazione positiva dell'esercizio 2017 – Sì alle tecnologie ma le strategie non si possono fare coi robot

Stefano Rogna è dal 2005 direttore generale della luganese Banca del Sempione. In precedenza ha lavorato per la Banca Popolare di Sondrio, in Italia e in Ticino. Lo abbiamo intervistato sui risultati del Gruppo Banca del Sempione nel 2017, sui cambiamenti in atto nel settore bancario, sul futuro della piazza finanziaria ticinese.

LINO TERLIZZI

■ Ricavi e utile netto in aumento. Somma di bilancio in flessione, lieve riduzione degli organici. Questi alcuni passaggi del bilancio 2017 del Gruppo Banca del Sempione. Qual è la vostra valutazione complessiva di questo bilancio?

«La nostra valutazione è molto positiva. Siamo soddisfatti dei risultati e di come si sono mosse le singole aree della nostra attività. Abbiamo raggiunto i 45 milioni di franchi di ricavi complessivi, le masse sono aumentate in modo significativo, le gestioni tradizionali e quelle della nostra Sicav lussemburghese hanno mostrato risultati notevoli e ricevuto apprezzamenti sia dalla clientela, sia da entità di valutazione e giudizio indipendenti. Il tutto è stato reso possibile dal lavoro di tutti i collaboratori, per la quasi totalità ticinesi o residenti in Ticino, che hanno lavorato con competenza e passione. Non dimentichiamo che siamo ancora confrontati con tassi d'interesse negativi sui franchi svizzeri ed euro e questa dinamica ci è costata circa 0,5 milioni di franchi, penalizzando un risultato netto di 8,008 milioni di franchi, comunque in crescita di oltre il 13% rispetto all'anno precedente. Proprio per questo motivo, il fatto che la somma di bilancio sia in discesa rispetto all'anno precedente ci rallegra: vuole dire che la nostra clientela si è convinta della bontà dei nostri prodotti di gestione e ha scelto di investire piuttosto che tenere i soldi sui propri conti correnti, senza resa per loro e con un onere per noi. Sul fronte delle attività italiane stiamo alleggerendo il nostro impegno come gestori di fondi immobiliari e questo ha generato una diminuzione degli effettivi a livello di Gruppo. Banca del Sempione SA ha invece mantenuto invariato il numero degli addetti in un momento in cui per la piazza mi sembra che l'esercizio sia più che altro quello di 'tagliare'».

L'afflusso netto di fondi c'è stato, ma con un leggero rallentamento rispetto al 2016. Gli averi amministrati sono comunque nel complesso cresciuti. Quali le ragioni di questa dinamica?



PREVISIONI Secondo Stefano Rogna il 2018 potrà essere un altro anno di buona tenuta, nonostante le incertezze che ne hanno segnato l'inizio.
(Foto Banca del Sempione)

«L'attività caratteristica ha generato un afflusso positivo pressoché identico a quello dell'anno precedente: 287 milioni di franchi contro 298 milioni. Ancora una volta un plauso va a tutti i collaboratori che si sono mossi secondo le logiche commerciali previste e hanno beneficiato del buon andamento dei nostri prodotti, che si sono rivelati uno strumento vincente per innescare nuove relazioni e nuovi affari. Inoltre gli averi amministrati e gestiti sono stati influenzati positivamente dalla crescita dei corsi sui mercati finanziari e dalle suddette ottime performance».

Quali sono ora le prospettive per l'esercizio 2018, a vostro avviso?

«L'anno 2018 si è aperto con qualche incertezza in più sui mercati finanziari, ma riteniamo che le dinamiche avviate ormai da qualche anno possano rivelarsi vincenti anche per quest'anno. Un punto di attenzione è da riservare all'andamento dei tassi d'interesse, ma per il nostro bilancio mi aspetto più benefici che negatività da un eventuale movimento significativo».

Fintech, cioè le nuove tecnologie applicate alla finanza. In che modo questo capitolo sta toccando le vostre attività?

«Guardiamo con estrema attenzione all'evoluzione tecnologica in ambito bancario e finanziario, ma non crediamo al fatto che un robot possa sostituire le donne e gli uomini di Banca del Sempione, sia nel rapporto con il cliente sia nell'elaborazione delle strategie di gestione. Quello a cui guardiamo, e nel nostro piccolo quello di cui già beneficiamo, è l'introduzione di nuova tecnologia per migliorare le nostre procedure interne, i supporti nelle attività di advisory e conoscenza per gestori e clienti e la velocità nel fornire i servizi e le risposte alla clientela».

A torto o a ragione, una parte degli investitori si interessa a bitcoin e criptovalute. Come valutate questo tipo di investimenti?

«Riteniamo che il nuovo mondo passerà anche attraverso questi modelli di compensazione e pagamento. Personalmente le considero più delle commodities ad alta volatilità. Quindi non spingiamo certo l'investimento, ma siamo in grado di acquistare strumenti come quelli da lei citati per i clienti che ne fanno richiesta, rappresentando loro l'ampiezza del rischio e spingendo perché essi rappresentino solo una piccola parte del loro patrimonio. I media hanno speso fior di pagine per evidenziare come si sia passati da un valore di 1.000 dollari per bitcoin a 19.500, non mi sembra che sia stata data la stessa enfasi per far vedere fino a dove è sceso il valore della principale criptovaluta, ossia 5.900 dollari, e dove sia oggi, ossia attorno a 9.000 dollari. Quindi altissima volatilità deve significare altissima compressione ed attenzione per non farsi male».

Come vede le prospettive della piazza finanziaria ticinese e come valuta l'andamento del mercato italiano?

«Rimango positivo sulle prospettive anche se è probabile che qualche aggiustamento per banche e fiduciari si vedrà. È necessario lavorare sulla qualità e sul fatto di essere in grado di attirare l'attenzione di controparti anche istituzionali estere, che in modo indipendente possano investire nei nostri prodotti. Per questo il nostro lavoro e i nostri investimenti in risorse umane e tecnologiche sulla nostra Sicav, Base Investments, sono continui e vanno nella direzione di renderci attrattivi anche senza che il cliente debba aprire il conto. La banca poi deve essere pronta a supportare e a soddisfare esigenze di più ampio respiro, come l'attività creditizia, l'assistenza per la pianificazione successorica e dei passaggi generazionali, e così via. È ovvio che in questo senso il cliente italiano rappresenta ancora una parte significativa delle nostre attività e il mercato di riferimento deve essere approcciato seguendo le direttive emanate dalle autorità. Per questo guardiamo alla creazione di una branch con grande interesse, potendo contare sull'expertise che ci garantiscono già da qualche tempo le nostre affiliate italiane. Nel mentre però guardiamo con attenzione superiore al nostro Ticino, convinti che la clientela domestica possa trovare in Banca del Sempione, presente tra l'altro dal 1960, un interlocutore ideale che parla ticinese con le logiche dell'innovazione, della qualità e dei risultati».

* direttore generale Banca del Sempione