



ECONOMIA

L'INTERVISTA ■ STEFANO ROGNA*

«Ci affrontiamo tutte le nuove sfide»

Banca del Sempione, soddisfazione per il 2016 - Uno sguardo alle partite da giocare ora

LINO TEBLIZZI

■ Ricavi in leggera flessione, costi in aumento seppure contenuto, utile netto in lieve aumento. Quali le ragioni di questo vostro andamento nel 2016 e quale valutazione lei dà del vostro bilancio annuale?

«Le nostre valutazioni sono positive, consideriamo soddisfacenti i risultati e le spiegò i motivi. Questi ultimi anni sono serviti a preparare la banca ed il Gruppo più in generale al nuovo paradigma che si è venuto a creare e che ha imposto cambiamenti importanti a tutte le banche svizzere. Abbiamo guardato al futuro aumentando la qualità dei servizi esistenti ed investito fortemente su nuove professionalità, per inserirci di nuove nel Gruppo a vantaggio della clientela. Abbiamo allargato le attività di private banking, cercando dal classico modello legato esclusivamente alla gestione patrimoniale, cercando di attrarre per il cliente tutte le necessità del cliente, della sua famiglia e dell'imprenditore. Ciò ha comportato un aumento dei costi, soprattutto del personale e, considerando le condizioni dei mercati in particolare nella prima parte del 2016, siamo stati penalizzati sui fronte dei ricavi. Non dimentichiamo che l'Inclivara, una banca capitalizzata come la Intra, degli interessi passivi pagati alla BNS, sui nostri depositi e la forza del franco svizzero che ha penalizzato tutti i ricavi espressi in euro e dollaro americano».

È salito il totale degli averi amministrati, in gran parte grazie all'afflusso netto di nuovi fondi. Quali sono i motivi di questa crescita nel 2016 ed un ritmo di crescita che ritenete sufficiente rispetto agli obiettivi della banca?

«Il dato sugli averi, con una Net new money crescita di 280 milioni di franchi, è senza l'altro quello di maggiore soddisfazione e premia le nostre politiche commerciali e i migliorati approcci nei confronti della clientela. L'afflusso dei fondi è inoltre stato possibile grazie anche alle performance di alcuni prodotti gestiti che hanno riscosso successo su mercati vecchi e nuovi. Effettivamente abbiamo investito molto nella nostra SICAV Base Investments, che tra l'altro si è potuta fregiare del riconoscimento «Alto Rendimento» da parte de il Sole 24 Ore per il comparto Bonds Value, premiato per il secondo anno consecutivo come miglior comparto obbligazionario nella categoria euro diversificati, ma che dispone anche della classe in franchi a beneficio della nostra clientela svizzera ed ha garantito i medesimi eccellenti rendimenti. Nel corso degli anni vi è stata una continuità di performance che si è stata confermando anche nel corso del 2017. Sicuramente un ritmo di crescita delle masse come quello tenuto nel corso del 2016 soddisfa le nostre aspirazioni anche per gli anni a venire e per l'apporto attivo e passivo di clienti a prodotti e strumenti interessanti, in termini di performance e qualità, che riteniamo garantirci questo obiettivo. Quali sono a questo punto le prospettive per le vostre attività nel 2017? «Come detto attraverso la SICAV (Società di investimento a capitale variabile, ndr) pensiamo di poter dare e avere molte soddisfazioni. Abbiamo poi sviluppato un nuovo modello di gestione patrimoniale che fonda le sue basi su un mix di gestione quantitative e sistematiche con l'obiettivo di assicurare un ritorno

In crescita i risultati nell'esercizio

Risultati soddisfacenti nel 2016 per il gruppo Banca del Sempione, che chiude l'anno con gli utili in leggero aumento a 7,05 milioni di franchi (+0,7%). I ricavi hanno invece registrato una leggera flessione a 36,5 milioni (-5,8%), a causa soprattutto di un inizio d'anno burrascoso sui mercati finanziari. La crescita dei costi d'esercizio contenuta (+3,5% a 29 milioni) riflette sia gli investimenti nelle nuove strategie commerciali, sia importanti investimenti infrastrutturali (come il rinnovo della sede di Bellinzona) e risorse umane. Di pari passo con la crescita degli averi in gestione (+298 milioni), i collaboratori dell'istituto ticinese, (equivalenti a tempo pieno), sono infatti aumentati da 139,6 a 147,3. Positiva anche la crescita dei crediti alla clientela (+24,9% a 378 milioni di franchi). A fine anno la banca ha registrato una somma di bilancio di 87,78 miliardi di franchi (+14%), e mezzi propri per 127,22 milioni (+1,6%). L'aumento del livello di capital Tier1 al 31,3% (contro il 29,6%) conferma la solidità patrimoniale dell'istituto. Il gruppo comprende la banca hugonina, la società di gestione del risparmio Academia SGR e Sempione SIM a Milano, la società d'investimento lussemburghese SIFER Investment SICAV, e Banca del Sempione (Overseas) Bahamas.



OTTIMISMO Stefano Rogna guarda con fiducia al futuro della piazza finanziaria ticinese, che deve puntare ad una crescita di qualità. (Foto Banca del Sempione)

positivo anche in presenza di mercati negativi. Inoltre ci aspettiamo molto dall'introduzione di una apposita area operativa che si pone l'obiettivo di offrire agli imprenditori una serie di servizi di consulenza e di supporto anche per operazioni di Borsa straordinaria (quotazione in Borsa, mini bond, ecc.). Questo ultimo canale può generare, dal nostro punto di vista, ritorni interessanti anche nelle nostre attività di gestione delle fortune del cliente, permettendoci però di avvicinarlo attraverso servizi e modalità innovativi. Quanto volete puntare da qui in poi sulla crescita interna e quanto sui eventuali acquisizioni?

«La crescita per vie interne è una nostra priorità. Abbiamo inserito nuovi consulenti e migliorato l'attitudine di quegli attuali ed i risultati si vedono. Concretamente

riteniamo di essere in grado di attrarre banker giovani e intraprendenti che hanno voglia di dare e ricevere responsabilità in una struttura dinamica, che può fornire risposte rapide grazie al potere decisionale radicato in Ticino. Continueremo nella ricerca di queste figure, senza disdegnare eventuali opportunità di crescita attraverso acquisizioni, alle quali guardiamo sempre con interesse, ma per le quali è sempre più difficile coniugare le aspettative di compratore e venditore».

Come valuta la situazione attuale e le prospettive della piazza finanziaria ticinese?

«Abbiamo assistito ad un processo di concentrazione nel nostro settore che presumibilmente continuerà. Personalmente non credo che la condizione per rimanere autonomi sul mercato sarà

l'ammontare minimo di masse controllate, ma la qualità delle stesse e la qualità dei servizi offerti. Bisogna dare e ricevere valore, se questa condizione è rispettata il cliente è in grado di garantire adeguata marginalità per la banca. La speranza poi è che anche alcune condizioni quadro, vedi tassi negativi e forza del franco, non giochino troppo contro come invece sta succedendo ormai da qualche anno. Quindi credo che le banche che sono riuscite a reinvestire il proprio modello di business abbiano chance importanti da sfruttare e potranno beneficiare di condizioni nel resto d'Europa che faranno sì che la Svizzera possa mantenere il proprio ruolo di Paese rifugio almeno per una parte del patrimonio del cliente. È sempre stato così e lo sarà anche in futuro, sfatando ancora una volta le teorie che ci volevano attrattivi solo per gli asset bancari».

In Italia voi disponente di società controllate e anche della Libera prestazione di servizi. Per le banche svizzere in generale però continua a mancare l'accordo tra Berna sul piano accesso al mercato italiano. Ritenete ancora possibile un accordo italo-elvetico su questo capitolo?

«Siamo convinti della nostra attività in Italia e pensiamo alla vicina Penisola come ad un Paese con grandi potenzialità. La nostra attuale condizione, parlo di Gruppo, è sufficiente per coprire nel rispetto delle regole i nostri piani di sviluppo. Credo però che sugli accordi che potrebbero allargare la presenza delle banche svizzere siano lontani dal raggiungimento di una intesa. Come detto in altre sedi, credo che nel momento in cui la Svizzera adotterà gli standard europei sulla MiFid (Direttiva sui mercati degli strumenti finanziari, ndr) le negoziazioni diverranno più semplici, basandosi su principi regolamentari simili. Considerato che la Svizzera intende introdurre le nuove direttive nel 2018, ritengo che da quel momento potremmo assistere ad una accelerazione positiva sempre che, per gli altri temi che sono sul tavolo e che fanno parte del pacchetto, le frizioni tra i due Paesi vengano stemperate, con precise e reciproca volontà».

*Dirigente generale di Banca del Sempione

ASIB In Ticino non c'è solo il caso BSI-EFG

L'associazione si è occupata anche di Deutsche Bank, Notenstein, Credit Suisse e Société Générale

■ «Non solo il muro del piano per il Bilenciano», ha detto l'avvocato Natalia Ferrara, responsabile per il Ticino dell'Associazione Svizzera degli impiegati di Banca (ASIB), presentando a Bellinzona il bilancio preventivo del primo anno di attività della sezione locale di un'istituzione che a livello federale festeggia i 100 anni. Un fatto significativo, ha detto Ferrara, perché il Ticino ha caratteristiche diverse dalle altre pianze finanziarie, e non solo perché a Zurigo o Ginevra vi sono maggiori opportunità di reinserimento e di soddisfazione per i piani sociali. I membri locali sono passati nell'anno da 573 a 702 per la segreteria di Lugano. I problemi da affrontare non sono mancati, con meno istituti presenti, meno capitali amministrati e maggiore pres-

sione sul personale. Ma, ha detto Ferrara, ricordando l'esperienza BSI, alle cui assemblee hanno partecipato 600 persone, «non vogliamo collaboratori che protestino, ma ciocamparevoli, e che nutrano fiducia nel partenariato». La sezione dell'ASIB opera a più livelli, con consulenze individuali ed azioni collettive. Fin i casi di trattative quello di Deutsche Bank, che ha chiuso la sede di Lugano senza un piano sociale, ed di Notenstein, nei cui confronti si sta valutando una possibile azione giudiziaria. Ferrara ha ricordato come si sia inventata la strategia di comunicazione nelle situazioni di crisi: un tempo si annunciavano decisioni più drastiche ed a conservativo la realtà era più rosea, mentre ora accade l'opposto. Altri casi riguardano il Credit Suisse, i cui

licenziamenti in Ticino colpiscono soprattutto gli over 50, Società Générale, che ha chiuso la sede ticinese con 20 licenziamenti, mentre si negoziano piani sociali per Julius Bär e Kreditschweiz (Suisse), con 20 licenziamenti. Per BSI-EFG numeri, ha ricordato Matteo Gianini, presidente di ASIB Ticino, sono al momento di 300-400 esuberanti in Svizzera, con procedura volontaria per 100-120 unità nel 2017 e 200-230 nel 2018 a Lugano. Quanto alla convenzione interbancaria, non tutti vi aderiscono, inclusa EFG e Comès che l'ha disdetta. Anche BancaStato è fuori e questo, ha detto Ferrara, non aiuta al tavolo delle trattative. Ha inoltre stigmatizzato la politica del bonus di Credit Suisse a fronte delle ingenti perdite di esercizio, ribadendo la

posizione già espressa da Schneider-Ammann. L'intervento dell'ASIB riguarda anche preposizioni, le cui condizioni si rivelano talvolta trapasse, ma che non vanno verificati di caso in caso. Ferrara ha ricordato i casi di licenziamento avvenuto durante un periodo di malattia ed ha ribadito come in caso di preannunciamento per ragioni economiche il dipendente abbia diritto alla disoccupazione. All'incontro è intervenuto Christian Vitto, direttore del Dipartimento finanze ed economica, che ha ricordato la preparazione di un evento finanziario di portata internazionale, e Michele Foletti, municipale di Lugano e responsabile del Dicastero consulenza e gestione.