

L'INTERVISTA / STEFANO ROGNA / direttore generale Banca del Sempione

«La piazza ha affrontato le sfide e ora deve aprire all'innovazione»

Lino Terlizzi

Focus di questa settimana è dedicato all'intervista a Stefano Rogna, che è direttore generale della luganese Banca del Sempione. Gli abbiamo posto alcune domande sulle attività del gruppo che dirige, sulle innovazioni che percorrono attualmente il settore bancario, sulle possibili prospettive della piazza finanziaria ticinese.

Come valuta l'appena chiuso esercizio 2019, può dare alcune prime indicazioni sui risultati della Banca del Sempione?

«Il 2019 è stato un anno positivo e ricco di soddisfazioni. Pur non avendo ancora a disposizione le cifre finali, dovendo procedere al consolidamento delle attività del gruppo, possiamo anticipare che l'utile lordo raggiungerà i 10 milioni di franchi svizzeri. Dopo un 2018 complicato nel quale avevamo sofferto le difficili condizioni dei mercati con un indebolimento del risultato d'esercizio e del livello di ricavi, nel corso del 2019 la situazione è nettamente migliorata e abbiamo lavorato bene, soprattutto nelle attività di gestione. I risultati per la clientela sono stati più che soddisfacenti e conseguentemente positivo il ritorno per la banca. Anche il risultato sull'NNM (net new money, n.d.r.), che misura la capacità commerciale della banca di intercettare nuovi fondi, è stato molto buono e quindi direi che abbiamo ripreso a far girare la macchina secondo le aspettative e le abitudini».

Quali sono le prospettive principali che vede ora per la banca in questo 2020?

«Il nostro settore è definito dagli analisti come "maturo" e le condizioni quadro non sono favorevoli per le banche. Noi siamo tuttavia convinti di essere una bella squadra che crede nel lavoro collegiale e che, per le proprie caratteristiche basate sul dialogo con la clientela e sul buon senso nelle decisioni, può essere considerata una controparte ideale per clienti alla ricerca di relazioni bancarie non standardizzate. Per fare questo siamo sul punto di lanciare nuove iniziative che toccano i prodotti gestiti dalla nostra Sicav lussemburghese, l'assunzione all'interno del gruppo di un nuovo team in grado di appropinquare il mercato con tecniche innovative che saranno molto utili per le nostre attività di gestione e tesoreria, infine con una iniziativa denominata Green Division, che vuole tramutare concretamente nel rapporto con il cliente imprescindibili principi di etica e di sostenibilità di cui non possiamo e non dobbiamo fare a meno».



Per Stefano Rogna (nella foto qui sotto) il Ticino bancario può gestire positivamente le nuove tecnologie e i cambiamenti nel rapporto con la clientela.



«**La Green Division** è la nostra iniziativa per l'offerta di prodotti e servizi legati all'etica e alla sostenibilità, principi indispensabili

Si parla appunto molto e a più livelli, oggi, di ambiente e di investimenti sostenibili. Ma cosa comporta per voi, in pratica, questa iniziativa legata ai temi ambientali che lei cita e mette in primo piano?

«Un team totalmente nuovo svilupperà la Green Division. È un'iniziativa che si pone come obiettivo quello di diventare il punto di riferimento bancario per gli investitori che considerano necessario un cambiamento nell'industria. Potrà contare su un'ampia gamma di prodotti sostenibili quali l'innovativo fondo ESG che verrà promosso dalla nostra banca, fondi di terzi appositamente selezionati o singoli titoli azionari e obbligazionari (ad esempio green bond) scrupolosamente scelti. I clienti della Green Division entreranno a far parte di un quadro unico nel suo genere. Avremo tra l'altro un conto corrente che prevede di elargire metà del costo annuale a favore di iniziative sostenibili sul territorio ticinese, ci sarà un ambiente a impatto

zero appositamente ricavato nella sede principale della banca, in via Peri a Lugano. La Green Division vuole essere un nuovo modo di fare banca. Questa divisione si pone come obiettivo anche di operare in modo trasversale all'interno del Gruppo, sensibilizzando tutte le parti in causa con iniziative concrete, pensando al rendimento dei capitali della propria clientela e al profitto per la banca, ma con la volontà chiara di contribuire a un mondo migliore per le nuove generazioni».

In che modo il fintech, l'intreccio delle nuove tecnologie con la finanza, sta toccando le vostre attività, ci sono riflessi di questo sugli organici e se sì di che tipo?

«È ormai da tempo che il fintech e la digitalizzazione sono argomenti di discussione giornalieri e il loro sviluppo è fondamentale per una gestione efficiente ed efficace della banca. Noi ci stiamo concentrando su due specifiche linee: la prima è l'implementazione di un sistema di fronte, a beneficio dei consulenti, per una gestione più efficace della relazione con il cliente; un sistema adatto a rispondere agli obblighi derivanti dall'entrata in vigore della nuova legge sui servizi finanziari. La seconda riguarda invece l'estensione di tutta una serie di possibilità operative del nostro sistema di e-banking, che dovrà nel prossimo futuro diventare la modalità principale di contatto e interlocuzione con il cliente, in modo da velocizzare e rendere efficienti al massimo le comunicazioni con lo stesso. Sono in corso la revisione e l'automazione di alcuni processi chiave con l'obiettivo di eliminare enormemente l'uso della carta nel lavoro quotidiano, in questo ambito la tecnologia

legata alla blockchain può aiutare a tracciare al meglio le relative modifiche. In questo senso non siamo preoccupati per il futuro dei nostri collaboratori, anzi. Dal nostro punto di vista la necessità di appropinquare con maggior decisione le attività innovative, di cui Green Division è solo la più eclatante, comporterà la necessità di assumere persone entusiaste e preparate sia negli affari a beneficio della clientela, sia nel fintech, così come profili in grado di leggere le nuove tendenze dei clienti».

Si è molto discusso, e ancora si discute, di luci e ombre della piazza finanziaria ticinese. Quali sono ora a suo avviso le prospettive per la piazza cantonale?

«La nostra piazza finanziaria ha dimostrato di essere in grado di affrontare anche le sfide più impegnative e, potendo contare su un sistema Paese fortissimo, rimane molto attrattiva per la clientela estera. Accanto a questa condizione molto favorevole, vi è la necessità di guardare al futuro con maggior fiducia e volontà di innovazione per le banche; non bisogna avere paura di cambiare, dando ancor più qualità e valore alle proprie attività. Parallelamente, mi sembra fondamentale la strada che le nostre università e la nostra scuola più in generale stanno prendendo, per rendere le nuove generazioni più preparate e in grado di competere con giovani sempre più determinati. Sono loro che dovranno contribuire a mantenere la nostra piazza attrattiva e concorrenziale. Anche il rapporto con il cliente deve essere migliorato e improntato a una maggiore trasparenza reciproca. I tempi in cui si poteva ottenere una remune-

razione da un capitale lasciato giacente sul conto sono finiti e i costi di investimento in attività regolamentari, di compliance e di innovazione sono enormemente aumentati; di questo tutti gli attori devono essere consapevoli. Con tutto il rispetto, credo anche che non è sempre vero che il risparmio di spesa sia la base per decidere l'allocatione del proprio capitale. Le qualità nella consulenza e nella gestione, se dimostrate, hanno ben altro valore. Su questo noi banche dobbiamo fare il massimo per distinguerci da robot e standardizzazione esasperata, meritandoci il ritorno reddituale».

Il mercato italiano è naturalmente rilevante per la piazza ticinese. Ci sono state molte opportunità, ma negli ultimi anni ci sono state anche alcune difficoltà, tra le quali l'assenza di un accordo di libero accesso. A questo punto, quale valutazione dà del mercato della Penisola?

«Il mercato italiano è da sempre importante per la piazza finanziaria ticinese. Purtroppo non siamo ancora riusciti a raggiungere un accordo tra i due Paesi che permetta di sviluppare le relazioni con la clientela italiana per le nostre banche. Le iniziative del Governo italiano devono essere valutate con molta attenzione, ma personalmente sono dell'idea che l'adeguamento della Svizzera agli standard europei nelle relazioni con la clientela, conosciuti come MiFid, porrà le basi per ritornare a dialogare con le autorità italiane in modo più costruttivo. In questo senso guardiamo con interesse alla creazione di una branch (una controllata con attività stabile, n.d.r.) di Banca del Sempione in Italia, una volta chiarita la situazione».

TeleTicino

Il Forum di Davos e le aspettative dei mercati finanziari

Index

Il World Economic Forum di Davos, giunto alla sua cinquantesima edizione, si svolge quest'anno dal 21 al 24 gennaio. Come sempre, convergeranno nella cittadina grigionese, per partecipare al WEF, molti esponenti di rilievo dell'economia e della politica mondiali. E, ancora una volta, i mercati finanziari accenderanno i loro riflettori sui lavori del World Economic Forum di Davos per cercare di cogliere segnali e orientamenti. Operatori e analisti si attendono chiarimenti sulle varie posizioni che attualmente si confrontano a livello internazionale sui temi principali, in particolare sulla controversa questione dei cambiamenti climatici, sui conflitti in Medio Oriente e in altre aree, sui contrasti commerciali ancora presenti, sulle prospettive della crescita economica globale. Del WEF e delle aspettative dei mercati si parla stasera a Index, in onda alle 22 su TeleTicino. Conduce Lino Terlizzi, editorialista del Corriere del Ticino. Ospiti Filippo Fink della EFG e Alberto Tocchio di Colombo. Domande dal pubblico sono possibili attraverso l'applicazione WhatsApp 079/500.43.50.