

INNOVARE CON LE PERSONE

LE PROSPETTIVE POSITIVE DI BANCA DEL SEMPIONE SA

A CURA DI MARCO BERTON

Giornalista finanziario



La situazione dei mercati finanziari, il costante rafforzamento del franco svizzero, personalizzazione e innovazione nei servizi alla clientela, il rilancio della piazza finanziaria ticinese, sono alcuni dei temi emersi dal colloquio con **Stefano Rogna** (nella foto), Direttore generale di Banca del Sempione SA.

Il bilancio 2018 della Banca ha risentito della generale debolezza registrata dai mercati internazionali. Quali sono le prospettive per il 2019?

Effettivamente l'anno passato non è stato facile per una banca come la nostra che ha come core business l'attività di gestione e consulenza negli investimenti. La seconda parte del 2018 è stata caratterizzata da mercati estremamente negativi che hanno fortemente condizionato l'attività caratteristica e influito negativamente sulle performance dei prodotti di gestione. Inaspettatamente, da un certo punto di vista, il 2019 è partito con il vento in poppa sostenuto dalle politiche ultraespansive delle banche centrali; ciononostante da maggio vi è stata maggiore volatilità e qualche nu-

me importante sulle prospettive di crescita dell'economia mondiale. Con queste premesse il 2019 vede i nostri prodotti e più in generale i portafogli della clientela mostrare interessanti performance e quindi ci attendiamo ritorni economici proporzionali anche per Banca del Sempione. Il nostro obiettivo è quello di lavorare per migliorare ulteriormente il nostro approccio a mercati comunque non facili da interpretare, nell'esclusivo interesse della nostra clientela, perché è dalla soddisfazione di quest'ultima che deriva anche la nostra. In questo senso è molto interessante il dato sulle nuove masse per il 2019 e questo conferma, sia il buon lavoro dei nostri collaboratori, sia l'apprezzamento di nuova clientela per i nostri servizi, i quali sono basati su una forte personalizzazione e, senza trascurare l'innovazione, mettono ancora al centro di tutto il rapporto tra persone, il consulente da una parte e il cliente dall'altra.

Il sistema bancario tradizionale sembra soffrire la crescente concorrenza globale, fattori che spingono gli istituti a investire sempre più in innovazione. Quali sono le novità che ci possiamo attendere da Ban-

ca del Sempione SA e quali possibili ripercussioni sul livello occupazionale?

Come dicevo nella precedente risposta, osservando l'evoluzione del mondo tecnologico e digitale non possiamo fare finta di nulla, tuttavia per Banca del Sempione le persone rimangono e rimarranno protagoniste. Detto questo, i nostri progetti principali riguardano una innovazione profonda del nostro sistema di e-banking e l'implementazione di un nuovo sistema informatico a beneficio di tutte le attività "di fronte" che permetterà ai nostri consulenti una migliore interazione con il cliente e al tempo stesso una gestione rispettosa delle novità previste dalla nuova legge sui servizi finanziari. Per quanto riguarda l'occupazione, Banca del Sempione ha sempre mantenuto una particolare attenzione ai bisogni e alle necessità dei propri collaboratori. L'obiettivo è quello di attrarre persone di talento che possano contribuire in modo significativo, perché, a mio avviso, in un mondo digitalizzato, a fare la differenza sarà ancora il valore delle persone.



Quali sono le linee di sviluppo futuro del vostro istituto? Pensate sia meglio una crescita per linee interne o avete nel mirino possibili acquisizioni a livello nazionale o internazionale?

Pensiamo di disporre di un gruppo di persone capaci che, come dimostrano i risultati di questi anni, sono in grado di far crescere le nostre masse in modo costante e in condizioni difficili. È fuori discussione che, se si dovessero palesare interessanti opportunità, non lasceremo nulla di intentato per aggiungere qualità e volume alle nostre attività.

Quali sono i rapporti con la divisione operante in Italia? Ritenete il mercato italiano strategico e quali novità normative potrebbero favorire un'ulteriore crescita per la piazza ticinese?

Questo è certamente un punto interessante ma anche molto delicato. Per il Ticino, l'Italia rappresenta da sempre un mercato importante ma il discorso vale anche viceversa. È per questo motivo che dovrebbero esserci relazioni più aperte, sincere e improntate allo sviluppo di progetti comuni. Non possiamo dimenticare che confiniamo con una delle regioni d'Europa più attive, attrattive ed efficienti, sia sul piano economico/industriale, sia sul fronte dello stimolo culturale e turistico. E questo può rappresentare un indub-

bio vantaggio. Al tempo stesso non possiamo negare che oggi le banche svizzere sono messe sotto pressione dalle autorità italiane. Noi ci siamo mossi per tempo ottenendo come Banca del Sempione l'autorizzazione ad agire in Libera Prestazione di Servizi Bancari e come conseguenza produciamo dal 2013 la dichiarazione fiscale per l'Italia. Quindi lo sviluppo della attività nella vicina Italia passa, a mio modo di vedere, attraverso un modello innovativo di relazione tra i due paesi. In ogni caso per la piazza ticinese sarà indispensabile aumentare la qualità dei servizi e dei prodotti, ma guardare anche ad altri mercati, che di questa qualità e sicurezza paese hanno un forte bisogno.

La ritrovata forza del franco svizzero sui mercati valutari internazionali rappresenta un punto di forza o un potenziale freno allo sviluppo di nuovi business, soprattutto per le aziende ticinesi?

Per noi nello specifico il rafforzamento del franco non aiuta certo il conto economico. Se pensiamo che fino a qualche anno fa 1000 euro di commissioni erano pari a 1300 Franchi svizzeri e oggi sono solo 1100 risulta evidente l'impatto negativo. È altresì vero che l'inserimento del franco svizzero nelle gestioni rappresenta un punto di forza non trascurabile e la clientela ci sceglie anche per le opportunità che in questo senso offriamo.

In una logica di approccio agli investimenti esteri è chiaro che la forza della nostra moneta è un indubbio vantaggio mentre lo svantaggio è rappresentato dal costo dei servizi e, per le aziende industriali, dei propri prodotti.

Come valuta l'attuale situazione della piazza finanziaria di Lugano? Quali fattori potrebbero favorire un rilancio dell'intera area economica e finanziaria del Ticino?

Dal mio punto di vista la piazza si è difesa bene nei momenti difficili e mostra segnali di ulteriore tenuta che sono confortanti. Per il rilancio, il sistema svizzero dovrebbe agire su due fronti: da un lato approcciare in una logica più costruttiva la vicina Lombardia e dall'altro guardare a mercati e nazioni che ci ammirano e ci rispettano per la forza e la solidità del nostro sistema paese. In tal senso la Svizzera che dispone di grandi capitali dovrebbe

investire di più e questo anche a beneficio e sostegno delle banche svizzere, oggi lasciate troppo sole.

Blockchain e criptovalute rappresentano, a detta degli esperti, potenziali rischi ma anche opportunità per il sistema bancario. Qual è la sua opinione a riguardo e quali strategie sta adottando Banca del Sempione per far fronte a queste tematiche?

Queste tematiche fanno indubbiamente parte di quella innovazione di cui tanto si parla ma farei un grande distinguo. Personalmente ho molta fiducia nelle potenzialità della blockchain ma non credo invece al mondo delle criptovalute e pur non essendo un esperto, non ritengo che lo sviluppo della prima dipenda da quello della seconda. Anzi credo proprio che la blockchain potrà aiutarci a gestire meglio e in modo più efficiente le nostre attività, mentre sulla seconda le autorità dovranno definire meglio gli ambiti operativi ed emanare le necessarie direttive per un maggior rispetto delle regole in termini di monitoraggio, antiriciclaggio ed elusione fiscale. Se il mondo crypto comprenderà la necessità di fare una concorrenza più sana ai sistemi tradizionali allora potranno aprirsi possibilità molto interessanti per la clientela che ne potrà beneficiare anche in termini di risparmio di costi su taluni servizi.

Robot advisory e consulenza finanziaria indistinta rappresentano a suo avviso il futuro per il settore consulenziale o la pianificazione personalizzata continuerà a ritagliarsi interessanti fette di mercato?

Come avrà visto credo molto di più nelle persone che nelle macchine e in una asettica consulenza digitale. È recente tra l'altro uno studio commissionato da una grande banca europea che dimostra come le nuove generazioni, convinte fruitrici delle nuove tecnologie, richiedano per i propri investimenti una consulenza personalizzata. Quindi mi lasci chiudere con una battuta: personalmente ritengo che finché saranno le donne e gli uomini a guidare questo nostro mondo, l'esigenza di usufruire di una consulenza fatta da professionisti capaci ci sarà. Non ne sono così sicuro quando a comandare saranno i robot. 

