

L'INTERVISTA / GIOVANNI CRAMERI / presidente del CdA della Banca del Sempione

«Investimenti sostenibili e fintech per noi sono in primo piano»

Lino Terlizzi

Focus Economia di questa settimana è dedicato all'intervista a Giovanni Cramer, nuovo presidente del Consiglio di Amministrazione della Banca del Sempione. Cramer, che ha alle spalle una lunga carriera in UBS e che dal 2015 è membro del CdA della Sempione, è subentrato a Fiorenzo Perucchi, che ha lasciato la carica e il Consiglio della banca dopo oltre 50 anni di attività.

Guardando sia alla situazione attuale sia alle possibili prospettive, quali sono a questo punto i capitoli principali della strategia della Banca del Sempione?

«Si tratta innanzitutto di consolidare quanto di positivo realizzato nel corso degli anni svolgendo la classica attività di private banking, rispondendo al meglio e con la dovuta attenzione e vicinanza ai bisogni dei nostri clienti. Un istituto delle nostre dimensioni punta decisamente su questi aspetti, evitando esercizi di segmentazione e standardizzazione della clientela. Un'attenzione particolare andrà riservata al risparmio gestito. Riuscire a generare nell'interesse del cliente una performance all'altezza della situazione, ma soprattutto costantemente positiva nel tempo, sarà un fattore di successo determinante. Un altro aspetto importante concerne lo sviluppo dei nostri fondi lussemburghesi, che hanno ricevuto significativi riconoscimenti nel corso degli ultimi anni; fondi destinati ai nostri clienti ma sempre più apprezzati anche da gestori terzi. Non va inoltre dimenticata l'iniziativa denominata Green Division, atta a rispondere alle nuove esigenze della clientela particolarmente rispettosa dei principi di etica e sostenibilità; concetti sempre più d'attualità. Siamo pronti a portare avanti la nostra strategia basandoci sulle peculiarità di una banca delle nostre dimensioni, che grazie ad una "squadra" ben collaudata e motivata permette, fra l'altro, di offrire al cliente un servizio di alta qualità basato su elasticità e dinamismo».

Ambiente e investimenti sostenibili sono punti sempre più presenti anche nel mondo bancario. Lei ha citato la vostra Green Division, qual è più nel dettaglio la linea della Banca del Sempione su questi punti?

«Non si tratta semplicemente di adeguarsi ad un trend o ad una nuova moda, è nostra convinzione che la sostenibilità degli investimenti debba essere parte integrante delle nostre riflessioni e strategie future. Già oggi molti investitori dedicano particolare attenzione a questa tematica e richiedono espressamente pro-



Il quartier generale della Banca del Sempione a Lugano. Il legame con il Ticino rimane tra le priorità per l'istituto.

©CDI/CHIARA ZOCCHETTI



«**Piazza ticinese, l'adeguamento è alle nostre spalle; le nuove generazioni daranno una spinta per uno sviluppo**

dotti specifici; a questo rispondiamo mettendo a disposizione prodotti da noi sviluppati e prodotti appositamente selezionati di terzi. Non ci limitiamo alla pura offerta di prodotti specifici, vogliamo concretamente marcare una via in questa direzione. Come testimonianza di questo impegno, al piano terra della nostra sede principale di Lugano è stato creato un ambiente specifico a impatto zero, all'interno del quale possiamo accogliere la nostra clientela. Inoltre siamo l'unica struttura che ad oggi dispone di un impianto fotovoltaico nel centro di Lugano per la produzione di energia».

Stiamo assistendo a uno sviluppo delle nuove tecnologie applicate alla finanza e al settore bancario, con un recente impulso dato anche dalle misure anti-pandemia. Qual è il quadro per la Banca del Sempione su questo versante del fintech, per quel che riguarda sia l'organizzazione del lavoro sia i rapporti con la clientela?

«Fintech e digitalizzazione sono temi che hanno la nostra massima attenzione. Intendiamo mettere a disposizione dei nostri consulenti un sistema di fronte atto a rispondere agli obblighi derivanti dall'introduzione della legge sui servizi finanziari. Anche il nostro sistema di e-banking verrà adeguato ed esteso a nuove possibilità. È comunque inevitabile che questi investimenti, indubbiamente necessari e auspicabili, causino un aumento dei costi per l'istituto, ma siamo certi di aumentare l'efficienza operativa a beneficio della clientela e in conseguenza di ciò i volumi intermediati. I miglioramenti tecnologici su cui stiamo lavorando da tempo hanno permesso di gestire al meglio il periodo di chiusura e massima diffusione della pandemia. Abbiamo utilizzato efficacemente lo smart working, che rimarrà una possibilità da sfruttare anche in futuro, ma personalmente ritengo che la presenza fisica in ufficio sia senza dubbio da preferire. Considerando l'importanza nella personalizzazione del rapporto con la clientela, mantenere un contatto costante, anche fisico, è un elemento che aggiunge valore alla relazione d'affari».

Quali sono a suo avviso le prospettive per la piazza finanziaria svizzera nel suo complesso?

«Per rispondere a questa domanda basterebbe dare un'occhiata ai dati riguardanti gli importi globali (assets under management) gestiti dalle banche svizzere; dati in costante e regolare crescita. Nemmeno i cambiamenti epocali intervenuti nel corso degli ultimi anni hanno intaccato questo trend. Questo dimostra che siamo stati capaci di adeguarci ai nuovi paradig-

mi, rispondendo alle nuove esigenze della clientela. La nostra riconosciuta professionalità, unita al buon funzionamento del "sistema Paese" Svizzera, contribuisce a rendere ancora attrattiva la nostra piazza».

Se questo è il quadro svizzero, quali sviluppi potrà avere a suo avviso ora la piazza finanziaria ticinese?

«La piazza ticinese ha vissuto indubbiamente cambiamenti radicali e repentini che tutti conosciamo. La risposta agli stessi è stata positiva, dimostrando grande capacità di adattamento alle mutate esigenze. Purtroppo il tutto non è stato completamente indolore; il numero degli addetti ai lavori sia in termini di persone che di istituti presenti ha subito un calo considerevole. Questa fase di adeguamento può essere considerata almeno parzialmente alle nostre spalle. Le nuove generazioni, capaci di approfittare delle più valide strutture di formazione volute nel nostro cantone, sapranno garantire continuità e sviluppo alla piazza».

Lei sottolinea l'importanza del contributo delle nuove generazioni nel complesso per la piazza finanziaria ticinese, la Banca del Sempione specificamente cosa fa su questo versante dei giovani?

«Il personale rappresenta il patrimonio della banca e investiamo nella formazione e nella professionalità con ampie risorse. Per quanto riguarda i giovani riteniamo che il loro entusiasmo e il loro modo di pensare innovativo siano fondamentali per garantire un solido futuro alla banca e al gruppo. In questo senso abbiamo un preciso piano di assunzioni».

Restando alla piazza finanziaria cantonale, qual è concretamente il peso effettivo del Ticino nelle attività della Banca del Sempione?

«La Banca del Sempione è nata 60 anni fa a Lugano e con la città e il cantone ha un rapporto stretto. Siamo lieti di avere il potere decisionale in Ticino, le nostre risposte sono veloci e puntuali, siamo orgogliosi di avere i gestori della nostra SICAV lussemburghese a Lugano. Diamo lavoro a 115 persone e di queste più del 90% sono svizzere o risiedono in Ticino. Vogliamo ampliare ulteriormente le nostre relazioni di affari con la clientela domestica e per ceppiamo chiaramente nella stessa la voglia di allacciarla con una banca privata dove il rapporto è basato su trasparenza, efficienza e personalizzazione».

In che modo a suo parere la piazza ticinese potrà continuare ad affrontare nella prossima fase l'assenza di un accordo tra Berna e Roma sul libero accesso al mercato italiano dei servizi finanziari da parte delle banche elvetiche?

«Malgrado l'ottimismo sul futuro della piazza finanziaria ticinese, è innegabile che questo aspetto risulti penalizzante. Purtroppo non mi faccio illusioni sul fatto che la situazione possa sbloccarsi in tempi brevi. Sono convinto che i nostri negozianti stiano facendo il massimo sulla questione del libero accesso al mercato italiano, ma nel mentre è opportuno apprezzare nuovi mercati in modo più deciso e convinto. La qualità del nostro lavoro, come detto in precedenza, continua ad essere apprezzata anche nel resto del mondo e noi dobbiamo cercare di sfruttare al massimo queste possibilità».

La fotografia

Gruppo articolato, costruito nel tempo attorno all'istituto

Fatti e cifre

Il Gruppo Banca del Sempione si è sviluppato nel corso degli anni attorno all'attività della Banca, costituita a Lugano nel 1960. Il Gruppo è attivo nel private banking, ma anche nella consulenza, nei servizi di intermediazione finanziaria, nella gestione di fondi comuni di investimento, nella pianificazione fiscale e successoria. Della compagine fanno parte - oltre alla Banca capogruppo - Sempione SIM SpA, Base Investments SICAV, Banca del Sempione (Overseas) Ltd., Accademia SGR SpA. Direttore generale della Banca del Sempione è Stefano Rogna. Nel 2020 il Gruppo ha registrato un utile di 6,122 milioni di franchi, in calo del 7,1% rispetto al 2019; stabili in pratica i ricavi netti, a 40,082 milioni (-1,1%); il totale degli averi amministrati è salito del 3,1%, a 4,337 miliardi di franchi; i mezzi propri dopo la ripartizione degli utili sono aumentati a 128,4 milioni (Ratio CET1 del 28,1%), contro i 126,8 milioni di un anno prima. «Pur in presenza di una situazione straordinaria, determinata dalla pandemia, il risultato d'esercizio 2020 è stato soddisfacente», ha affermato il Gruppo.