Corriere del Ticino - 13/03/2023

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

«Capacità umane e nuove tecnologie, il mix ideale su cui bisogna puntare»

Lino Terlizzi

Andamento delle attività e nuove iniziative del gruppo che guida, mercati principali, sviluppi su versanti di rilievo come quelli delle nuove tecnologie applicate alla finanza e della sostenibilità, situazione e prospettive della piazza finanziaria svizzera e di quella ticinese. Su questi temi abbiamo posto alcune domande a Stefano Rogna, direttore generale della luganese Banca del Sempione.

Il radicamento a Lugano e in Ticino resta un elemento di primo piano per il Gruppo Banca del Sempione. © CDT/CHIARA ZOCCHETTI

In attesa di avere più avanti le cifre, può darci una prima valutazione sul vostro bilancio 2022?
«Le risultanze di Banca del Sempione SA saranno comunque soddisfacenti, naturalmente considerate le difficili condizioni quadro dell'anno scorso. Il 2022 è stato complicato, i mercati sono stati penalizzanti e quasi tutte le asset class hanno generato perdite, questo ha pesato sulle commissioni, comprese quelle di performance. C'è stato anche il peso negativo del rafforzamento del franco nei confronti dell'euro in termini di ritorno reddituale. Se calcoliamo che circa la metà delle masse del Gruppo sono espresse in euro, perché facenti capo a clienti residenti in Europa, si possono facilmente tirare le conclusioni sull'impatto economico quando in un anno si passa da un cambio medio euro/franco di 1,08 a un cambio medio di 1,00. Nel corso di un pur difficile 2022, bisogna peraltro segnalare il buon andamento del comparto Flexible Low Risk Exposure, che pur avendo una strategia obbligazionaria è riuscito ad avere un risultato di rilievo, decisamente al di sopra del proprio mercato di riferimento. Abbiamo inoltre avviato un nuovo comparto azionario globale che amplia la nostra offerta, siamo infatti convinti che dopo i problemi del 2022 i mercati azionari sapranno riprendersi già nel corso di quest'anno».

Quali sono i mercati principali sui cui avete operato sin qui e su cui intendete operare in futuro?
«I mercati che per noi rimangono principali sono naturalmente la Svizzera, con un ruolo di primo piano sempre per il Ticino, e l'Italia. Per quel che riguarda il mercato italiano, abbiamo ottenuto l'estensione dell'autorizzazione ad agire in libera prestazione di servizi (LPS), fatto che permette alla nostra banca di offrire alla clientela italiana un modello operativo accettato e sdoganato dalle autorità sia svizzere sia italiane, attraverso il quale Banca del Sempione SA agisce da depositaria e Sempione SIM (la nostra controllata italiana detenuta al 100%) e altri intermediari autorizzati italiani sono gestori e consulenti. A livello di Gruppo abbiamo inoltre spinto ulteriormente i nostri affari nell'area del Sud America. Puntiamo anche a una presenza stabile sulla piazza di Dubai, per la quale abbiamo iniziato il processo autorizzativo presso l'autorità di vigilanza svizzera Finma, che proseguirà poi presso le autorità degli Emirati Arabi. Uno dei nostri obiettivi di fondo rimane quello di ottenere una maggiore diversificazione negli affari con la clientela estera».

Piazza ticinese, rimango ottimista ma ci vogliono più gioco di squadra economia-politica e alleanze a Zurigo

La vostra attività centrale è la gestione di patrimoni privati, che presuppone rapporti diretti di rilievo con la clientela. Come state conciliando questa caratteristica di questo tipo di attività con la presenza delle nuove tecnologie applicate alla finanza?
«Il nostro "marchio di fabbrica" rimane la forte personalizzazione nel rapporto con la clientela, che ci rende molto vicini alle logiche del family office. Questa attenzione verso la persona non vuole peraltro dire che non guardiamo agli aspetti innovativi della nostra attività, con attenzione e coinvolgimento. In effetti la nostra offerta di prodotti si è ampliata sul fronte più innovativo grazie all'accordo stipulato con la società MDOTM, attraverso cui offriamo una linea di gestione patrimoniale che sfrutta l'Intelligenza artificiale per la definizione degli investimenti. A interloquire, a rappresentare, a spiegare il portafoglio e il suo andamento c'è però sempre il consulente di fiducia. Questo è il nostro obiettivo, portare avanti il mix ideale di tecnologia e capacità umane. È sostanzialmente lo stesso principio che vale nella ricerca dell'efficienza operativa, che è indispensabile per supportare correttamente le attività. Grazie alla digitalizzazione di molti processi interni abbiamo inoltre ottenuto un risparmio importante di tempo e risparmi sul fronte dei costi, compresi quelli legati all'utilizzo della carta. Un altro passo verso una gestione sempre più sostenibile delle attività del nostro Gruppo, che stiamo portando avanti in modo costruttivo, aderendo a quelle che sono le indicazioni delle autorità e con la convinzione che sia necessaria un'opera di sensibilizzazione».

In tema di sostenibilità, quali altre misure avete realizzato e quali altri passi progettate?
«La nostra attenzione si focalizza sulle modalità di gestione dei patrimoni e in questo ambito siamo in grado di offrire portafogli totalmente sostenibili. All'interno dei comparti obbligazionari riferibili alla nostra SICAV lussemburghese stiamo implementando il regolamento dell'Unione europea del 2019, procedendo con attenzione ed evitando gli errori commessi da molte case d'investimento, anche blasonate, che hanno abusato del marchio ESG (governance ambientale, sociale e aziendale, *n.d.r.*). Sono poi uscite le direttive dell'Associazione svizzera dei banchieri sul tema, che prevedono rilevanti adeguamenti delle nostre attività e l'obbligo di informazione alla clientela, per la cui realizzazione abbiamo dato vita a un gruppo di lavoro interno che si interfaccia con le attività tra le banche aderenti all'Associazione bancaria ticinese. Inoltre, sono già state realizzate iniziative a beneficio della banca e del suo personale, tra le quali la messa in opera di panelli fotovoltaici sull'edificio che ospita la nostra sede a Lugano e la creazione di un giardino sul terrazzo dello stesso edificio, curato dai nostri collaboratori, che possono anche beneficiare di frutta e verdura attraverso questa loro gestione. Una parte dei ricavi rivenienti dai nostri conti 'green' è inoltre data ad associazioni operanti sul territorio ticinese, a beneficio di attività sostenibili. Siamo convinti che il benessere delle persone che lavorano all'interno del Gruppo sia fondamentale per il nostro lavoro e al tempo stesso che l'attenzione verso il Ticino sia un atto doveroso e apprezzato dalla clientela domestica, che naturalmente guarda con interesse al bene del territorio in cui opera e risiede. Vogliamo basare le relazioni, siano esse di affari o di collaborazione lavorativa, sul dialogo e sulla comprensione, per noi rimane fondamentale instaurare rapporti di lunga durata».

Qual è il suo parere sulla situazione attuale e sulle prospettive della piazza finanziaria svizzera e di quella ticinese?
«Per la piazza ticinese, come per la piazza svizzera più in generale, rimango nel complesso ottimista. Ci sono stati negli anni scorsi alcuni problemi, indubbiamente, che anche in Ticino si sono sentiti, come e più che nel resto della Svizzera. Ma nella gestione di patrimoni privati, in particolare, la piazza elvetica è riuscita a mantenere la sua leadership internazionale e la piazza ticinese dal canto suo, pur dovendo affrontare sfide sicuramente importanti, ha conservato comunque un ruolo di rilievo. Adesso bisogna certamente continuare a puntare sulla professionalità e sull'affidabilità, rafforzando nel contempo la capacità di investire sui giovani, per preparare nel modo migliore il futuro. Credo che in Ticino occorra ora rendere più robusto il gioco di squadra tra banche, associazioni economiche, politica. Tra gli obiettivi ci deve essere a mio parere anche quello di farci percepire maggiormente a Nord del Gottardo. Per quel che riguarda banche e società finanziarie, penso che bisognerebbe puntare tra l'altro anche su alleanze tra soggetti radicati in Ticino e soggetti radicati a Zurigo o in altre parti di Oltre Gottardo. Alleanze di questo tipo darebbero sicuramente la possibilità di ampliare in modo significativo la quantità e la qualità delle attività rivolte sia alla clientela svizzera sia a quella estera».

La fotografia

Il Gruppo costruito attorno alla banca con targa luganese

Attività e cifre
La Banca del Sempione è stata costituita a Lugano nel 1960. Il Gruppo che ruota attorno alla banca è attivo nella gestione di patrimoni privati, nella consulenza, nei servizi di intermediazione finanziaria, nella gestione di fondi comuni di investimento, nella pianificazione fiscale e successoria. Del Gruppo Banca del Sempione fanno parte, oltre alla banca capofila, la Sempione SIM SpA, l'Accademia SGR SpA, la Base Investments SICAV, la Banca del Sempione (Overseas) Ltd. Nell'esercizio 2021 il Gruppo ha registrato un utile netto di 5,8 milioni di franchi (in lieve calo, del 4,7%, sull'anno prima) e ricavi netti in sostanza stabili a 40,1 milioni (+0,1%). Il totale degli averi amministrati è invece salito del 2,4%, a 4,4 miliardi di franchi. I mezzi propri dopo la ripartizione degli utili (compresa la riserva rischi bancari generali) si sono attestati a 127,7 milioni; il Ratio CET 1, indicatore di solidità, è stato del 27,6%. I posti di lavoro a tempo pieno del Gruppo a fine 2021 erano 136, con un aumento di una unità rispetto all'anno precedente.

Marzo 13, 2023 10:06 am (GMT +1:00) Powered by TECNAVIA