

# DAL TICINO A DUBAI:

## *l'eccellenza svizzera nel cuore del Medio Oriente*

CON UN APPROCCIO FONDATO SU QUALITÀ E CONFORMITÀ, BANCA DEL SEMPIONE SI ESPANDE A DUBAI PER SERVIRE NON SOLO IL MERCATO MEDIORIENTALE, MA ANCHE AREE EMERGENTI COME IL NORD AFRICA E IL SUD-EST ASIATICO, CREANDO AL CONTEMPO NUOVE SINERGIE GLOBALI. NE PARLIAMO IN UN'INTERVISTA CON **ATHOS WALTER**, DIRETTORE E MEMBRO DELLA DIREZIONE GENERALE DI BANCA DEL SEMPIONE E MEMBRO DEL CDA DI BANCA DEL SEMPIONE (MIDDLE EAST) E **LUIGI LANDONI**, SENIOR EXECUTIVE OFFICER DI BANCA DEL SEMPIONE (MIDDLE EAST), RESPONSABILE DELL'AFFILIATA A DUBAI CON ALLE SPALLE UN'ESPERIENZA PROFESSIONALE VENTENNALE NEL MONDO BANCARIO DELLA PIAZZA EMIRATINA.



Athos Walter



Luigi Landoni

### **P**erché avete deciso di aprire un'affiliata di Banca del Sempione nel DIFC di Dubai?

**A.W.:** «Da un lato, assistiamo a una crescente domanda di servizi finanziari di alto valore aggiunto in quella regione. Sempre più famiglie e individui residenti a Dubai cercano una gestione del proprio patrimonio che offra stabilità e sicurezza, e noi siamo convinti che la nostra esperienza possa rispondere a queste necessità. Dall'altro, la nostra strategia prevede un'espansione mirata nelle aree geografiche più dinamiche e in crescita, e Dubai rappresenta un'opportunità unica per sviluppare il nostro business in un contesto internazionale in piena espansione, rimanendo sempre fedeli ai nostri valori. Infine, oltre ai mercati mediorientali, la posizione strategica di Dubai la rende un hub ideale per avvicinare anche la clientela proveniente dalla zona economica del MENA di cui fanno parte alcuni Stati del Nord Africa e dell'Asia, raggiungibile con più efficacia che dal vecchio continente».



### Quando è partita ufficialmente questa nuova affiliata?

**A.W.:** «La nostra avventura ufficiale a Dubai è iniziata nel primo trimestre del 2024, dopo una fase preparatoria molto attenta e scrupolosa che ha necessariamente visto il

coinvolgimento di attori quali FIN-MA e l'autorità locale DFSA. Volevamo assicurarci di avere non solo il team giusto, ma anche una struttura solida e adatta al contesto medio-orientale. Guardavamo con interesse alla regione da tempo, ma il nostro approccio è basato sulla prudenza e sulla lungimiranza: abbiamo preferito aspettare di essere certi di poter offrire il nostro miglior servizio, senza compromessi sulla qualità».

### Avete quindi aperto come affiliata di Banca del Sempione e non come semplice Ufficio di Rappresentanza. Da dove nasce questa scelta?

**A.W.:** «Esattamente. La decisione di aprire come affiliata e non come semplice Ufficio di Rappresentanza è legata alla nostra volontà di offrire un servizio completo e personalizzato alla clientela locale. Un Ufficio di Rappresentanza ha una funzione più limitata, mentre un'affiliata ci permette di operare direttamente sul mercato, rispondendo in modo più efficace alle

esigenze dei clienti con un'ampia gamma di servizi finanziari. In questo modo, possiamo garantire un livello di servizio all'altezza degli standard di Banca del Sempione. È una scelta strategica che testimonia il nostro impegno a lungo termine e che

ci permette di instaurare un rapporto di fiducia più solido e diretto con il mercato locale. Anche la scelta di una location di prestigio nel cuore del Dubai International Financial Centre, rappresenta la chiara volontà della nostra Banca di approcciare questo progetto con serietà e determinazione».

### Quale valore aggiunto pensate di portare all'offerta finanziaria già esistente a Dubai?

**L.L.:** «Dubai è senza dubbio un centro finanziario competitivo, ma la qualità dei servizi bancari svizzeri è universalmente riconosciuta per l'affidabilità, la riservatezza e la cura per il cliente. Crediamo che Banca del Sempione, grazie alla sua esperienza e alla gestione patrimoniale consolidata, possa rappresentare un alleato prezioso per quei clienti che vogliono servizi personalizzati e di qualità. In un contesto in cui i patrimoni sono in espansione e le esigenze private si fanno più sofisticate, il nostro contributo si distingue per l'attenzione dedicata a ogni cliente e per il rigore con cui operiamo».

### Quali sinergie prevedete di generare con la nuova affiliata?

**L.L.:** «Stiamo adottando un approccio "glocal", ovvero globale e al tempo stesso locale, che ci permette di unire il meglio di entrambe le realtà. La sede principale continuerà a svolgere un ruolo attivo e costante, offrendo supporto operativo, trasferimento di competenze e guida strategica. Al contempo, Banca del Sempione (Middle East) si concentrerà sulle esigenze specifiche del mercato locale, proponendo soluzioni personalizzate per la clientela».

**A.W.:** «Aggiungo inoltre che grazie alla nostra expertise in ambito Legal e Compliance, possiamo garan-

tire che ogni operazione venga svolta con solidità e trasparenza, assicurando un elevato standard di sicurezza e conformità normativa. Questo modello operativo integrato ci consente di operare in modo efficace e agile, rispondendo sia alle dinamiche globali che a quelle locali».

### Dubai e Lugano non sono certo città paragonabili. Come si sta adattando alle differenze?

**A.W.:** «Dubai è una città estremamente dinamica, e trovo che sia difficile non rimanere colpiti dalla sua energia e dal suo ritmo di crescita. Il suo ambiente internazionale e innovativo è una grande fonte di ispirazione non solo a livello personale, ma anche per Banca del Sempione. Ci consente di portare il nostro know-how svizzero in un contesto giovane e in evoluzione. È un'opportunità per noi di trarre stimoli positivi, sia per crescere come Banca sia per migliorarci continuamente, mantenendo però sempre saldi i nostri principi».

### Guardando ora al futuro, quali sono i prossimi passi per Banca del Sempione (Middle East)?

**L.L.:** «Ora che l'affiliata è operativa, il nostro obiettivo principale è crescere, in linea con i nostri valori. Questo significa far conoscere il brand, stringere nuove relazioni e ampliare la nostra clientela, tutto mentre adottiamo standard di diligenza e trasparenza elevati. Siamo entusiasti del potenziale che questa regione offre e, passo dopo passo grazie al supporto costante della Casa Madre, vogliamo consolidare il nostro posizionamento come punto di riferimento per una gestione patrimoniale di qualità a Dubai». [www.bancasempione.ch](https://www.bancasempione.ch)