

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

«Crescita interna punto principale ma pensiamo anche ad acquisizioni»

Lino Terlizzi

Piazza bancaria svizzera, quadro sul versante del Ticino, strategie della banca che guida per quel che riguarda in particolare attività, mercati, crescita per linee interne e acquisizioni. Su questi capitoli abbiamo posto alcune domande a Stefano Rogna, direttore generale della luganese Banca del Sempione.

In questi ultimi anni abbiamo sentito molti pareri diversi tra loro sulla piazza bancaria svizzera, alcuni prevalentemente critici e altri invece sostanzialmente positivi. Qual è la sua valutazione sulla situazione della piazza elvetica?

«Le banche svizzere, caratterizzate da solidità, cultura e tradizione, hanno saputo mantenere un livello di eccellenza nell'erogazione dei servizi alla clientela, che hanno permesso al nostro Paese di conservare ancora la leadership mondiale nella gestione patrimoniale. La ricerca di sicurezza da parte della clientela per il proprio patrimonio mobiliare ha spinto al rialzo anche la nostra moneta, che si è rafforzata contro tutte le principali divise mondiali. Nemmeno una politica sui tassi più accomodante da parte della Banca nazionale svizzera è riuscita ad invertire la tendenza di bene rifugio per eccellenza che il franco si è guadagnato nel tempo. Anche nella gestione di un'emergenza come quella legata alle vicende del Credit Suisse, grazie a un gioco di squadra ai massimi livelli istituzionali, la Svizzera ha dimostrato capacità risolutiva ed evitato pericolose escalation, tutelando in primis la clientela di quella che fu la seconda banca elvetica e la reputazione del Paese».

Ci sono stati e ci sono pareri differenti anche sulla situazione e sulle prospettive della piazza bancaria ticinese. All'interno del quadro elvetico, come si colloca ora secondo lei la piazza cantonale?

«Spostando l'attenzione sul Ticino, il sistema bancario locale non fa eccezioni per quanto riguarda stabilità e affidabilità. Negli anni la piazza finanziaria ticinese ha saputo superare i pur numerosi ostacoli che si sono presentati, evidenziando alla fine anch'essa crescita e solidità. Anche qui sono aumentate le competenze nella gestione patrimoniale e nel private banking più in generale. Le banche attive in Ticino riescono ancora ad attrarre una variegata clientela internazionale alla ricerca di privacy e di performance dei portafogli».

Quali sono i punti principali della strategia di Banca del Sempione per quel che riguarda l'assetto delle attività?



La sede centrale di Banca del Sempione, a Lugano. Per l'istituto il Ticino resta in primo piano all'interno del quadro svizzero.



«La piazza elvetica rimane leader, noi siamo radicati in Ticino e stiamo studiando l'apertura di un ufficio a Zurigo».

«Il centro delle attività del nostro gruppo resta la gestione di patrimoni. Sempre in collegamento con questa, siamo poi attivi nella consulenza, nei servizi di intermediazione finanziaria, nella gestione di fondi comuni di investimento, nella pianificazione fiscale e successoria. L'obiettivo di fondo è soddisfare le esigenze private in modo semplice e affidabile, puntando molto su servizi personalizzati per i clienti, cosa che non tutte le banche oggi riescono realmente ad offrire. Vogliamo continuare ad attuare quello che noi definiamo un private banking che fa la differenza, attraverso la gestione del patrimonio, naturalmente, ma anche ad esempio con la consulenza sui progetti personali e con la ricerca della soluzione di finanziamento adeguata».

Per quel che concerne i mercati su cui operate, qual è il vostro posizionamento attuale e quali sono i vostri obiettivi per il futuro?

«La Svizzera è e resterà il nostro mercato principale. Il Ticino è per noi naturalmente in primo piano all'interno del quadro elvetico. In campo svizzero la nostra idea è anche arrivare all'apertura di una struttura a Zurigo, probabilmente un ufficio di rappresentanza. Il nostro secondo mercato rimane l'Italia, dove abbiamo da tempo una nostra presenza diretta. Al terzo posto c'è l'area Sud America-Caraibi, dove non da oggi prestiamo particolare attenzione all'Argentina e dove operiamo anche attraverso la nostra controllata di Nassau. Al quarto posto c'è ora Dubai,

dove all'inizio della primavera di quest'anno abbiamo aperta un'affiliata. Dubai è una piazza in piena espansione economica, caratterizzata da un'ondata di investimenti provenienti da tutto il mondo. Il nostro obiettivo è combinare l'affidabilità e la solidità della tradizione bancaria svizzera con la vivacità di un mercato emergente. Riteniamo che Dubai negli anni a venire possa diventare per noi un mercato di assoluto rilievo. Infine guardiamo con attenzione alla potenziale clientela dell'Europa dell'Est e anche da questo punto di vista una presenza diretta a Zurigo potrebbe essere opportuna».

Per lo sviluppo delle vostre attività, quanto puntate sulla crescita organica, cioè per linee interne, e quanto puntate invece su eventuali acquisizioni, cioè per linee esterne?

«La crescita organica rimane per noi il punto principale, crediamo nelle strutture che abbiamo e nelle persone che ci lavorano. Tra l'altro, continuiamo ad attuare una ricerca mirata di personale, con un'ampia attenzione anche ai giovani, che ci hanno dato e ci danno soddisfazioni. Riteniamo che ci siano spazi anche per riportare in Ticino quei giovani talenti che si sono spostati in Svizzera interna o all'estero in cerca di esperienze, ma che ancora vogliono contribuire al rafforzamento delle nostre banche e delle nostre aziende. Ciò detto, restiamo aperti ad acquisizioni, precisando che i nostri potenziali obiettivi sono diversi tra Svizzera, Ticino incluso, ed estero. In campo svizzero noi

guardiamo con attenzione al segmento delle fiduciarie. All'estero invece guardiamo anche ad eventuali acquisizioni di banche che abbiano attività coerenti con la nostra strategia. Guardando avanti, siamo convinti che la combinazione tra una solida base svizzera e le opportunità di crescita internazionale possa essere la chiave per un successo sostenibile nel tempo. Una banca in grado di espandersi mantenendo le proprie radici profonde contribuisce a rafforzare l'economia locale e a consolidare la reputazione della Svizzera come centro finanziario aperto e competitivo».

A proposito di sostenibilità, attorno al concetto continua ad esserci un ampio dibattito, con opinioni di stampo diverso. Voi cosa intendete quando parlate di sostenibilità?

«Per sostenibile intendiamo risultati economici a beneficio dei nostri stakeholder (portatori di interesse, ad esempio clienti, fornitori, dipendenti, residenti nell'area etc., ndr), ma anche quelle attività che per definizione sono sostenibili per il territorio e per le piazze in cui operiamo, come l'offerta di prodotti finanziari contraddistinti da modalità di gestione rispettose dell'ambiente che ci circonda, l'offerta ai nostri collaboratori di un ambiente sano, piacevole e inclusivo, l'impegno per la riduzione delle emissioni nocive. Non guardiamo all'esasperazione di questi temi ma ad un graduale sviluppo di processi migliorativi, abbinato ad una costante sensibilizzazione nei confronti della clientela e dei collaboratori».

Per quel che riguarda i risultati del vostro gruppo nell'ultimo esercizio completo, nel 2023, qual è la sua valutazione? E, visto che siamo ormai a dicembre e quindi in conclusione, cosa si può prevedere per questo esercizio 2024?

«I risultati economici per noi sono stati molto premianti nel corso del 2023, che si è rivelato il miglior anno dalla nascita di Banca del Sempione, che è stata creata nel 1960. L'anno scorso abbiamo realizzato un utile netto di gruppo di 10,9 milioni di franchi e quest'anno dovremmo registrare una cifra analoga. Nel 2023 abbiamo voluto sottolineare le nostre peculiarità di banca privata indipendente con il cambiamento del nostro logo, che riporta ai nostri principi, di cui siamo orgogliosi. La clientela apprezza questo nostro modo di operare, che si traduce in una forte personalizzazione. È dalla creazione di un gioco di squadra fondato sulle qualità dei singoli e dalle opportunità offerte dall'uso di strumenti tecnologici all'avanguardia che nasce, dal nostro punto di vista, un modello virtuoso in grado di permetterci di operare con successo anche negli anni a venire».

La fotografia

Svizzera al centro e rami in Italia, Nassau e Dubai

Attività e dati

Il Gruppo Banca del Sempione comprende, oltre alla banca svizzera capofila, le italiane Sempione SIM e Accademia SGR a Milano, la lussemburghese Base Investments SICAV, la Banca del Sempione Overseas a Nassau, la Banca del Sempione Middle East a Dubai, quest'ultima aperta nella primavera di quest'anno. In Svizzera la sede è a Lugano, con succursali a Bellinzona, Chiasso e Locarno. Nell'esercizio 2023 il Gruppo ha registrato un utile netto di 10,9 milioni di franchi, conseguendo così il miglior risultato della sua storia, iniziata nel 1960. La direzione del Gruppo prevede per l'esercizio 2024 un utile analogo. Gli averi amministrati erano a fine 2023 vicini ai 4 miliardi di franchi; le stime per fine 2024 indicano anche su questo versante livelli analoghi. Il CET 1, indicatore di solidità, era al 30,8% a fine giugno di quest'anno. I posti di lavoro a tempo pieno nel Gruppo attualmente sono circa 150; non ci sono state riduzioni, si sta registrando una tendenza ad un graduale ampliamento, con una ricerca mirata di professionalità da parte della compagine targata Banca del Sempione.