

III L'INTERVISTA

STEFANO ROGNA*

«Restiamo pronti ad espanderci con acquisizioni»

Nel 2015 la Banca del Sempione è riuscita a mantenere la rotta

Per il gruppo Banca del Sempione l'esercizio 2015 vede un utile netto consolidato di 7 milioni di franchi (-3,3% rispetto al 2014) a fronte di un utile lordo di 10,8 milioni (-2,3%), con ricavi netti per 38,8 milioni (-1,8%) e costi di esercizio di 27,9 milioni (-1,6%). La somma di bilancio si situa a 770,3 milioni (-5,1%), con crediti alla clientela per 302,7 milioni (+12,3%) e totale degli averi amministrati a 3,45 miliardi (-5,2%) e un afflusso netto di fondi nell'anno di 33,9 milioni. Praticamente stabile il numero dei collaboratori, con 139,6 unità. La banca registrava a fine anno mezzi propri, dopo la ripartizione degli utili, per 125,11 milioni (+1,1%) ed il livello di capital Tier1 al 29,6% la pone fra le meglio capitalizzate. Il gruppo è costituito dalla Banca luganese, da Accademia SGR e Sempione SIM a Milano, dalla SICAV lussemburghese BASE Investments e da Banca del Sempione (Overseas) di Nassau, Bahamas, orientata verso l'America Latina. L'istituto luganese intende favorire le imprese locali, in parallelo all'attività di wealth management, diventando la «banca privata ticinese».

LINO TERLIZZI

Il vostro utile netto di gruppo nel 2015 è leggermente diminuito. Come spiegate questa limitatura e quale giudizio date nel complesso dell'esercizio?

«Il risultato 2015 viene considerato buono e soddisfacente per diverse ragioni. Il nostro gruppo ha masse espresse in euro rilevanti e i relativi ricavi sono stati penalizzati dalla decisione della Banca nazionale di abbandonare la difesa del cambio 1,20. Se pensiamo che all'inizio del 2015 1.000 euro di commissioni erano pari a 1.200 franchi e dalla fine di gennaio valevano mediamente 1.070 franchi, il conto è presto fatto. La nostra stima è di aver perso oltre 2 milioni di franchi di ricavi a parità di masse. A questo dobbiamo aggiungere gli oneri derivanti dall'applicazione dei tassi negativi da parte della BNS, che per una banca come la nostra, sovradimensionata in termini di liquidità, ha impattato in modo decisamente negativo. Quelli citati sono gli elementi che maggiormente hanno influenzato il conto economico. Non abbiamo cercato di neutralizzare questa diminuzione esasperando il costo per la fornitura della documentazione alla clientela estera per assolvere agli obblighi derivanti dall'adesione alla volontaria disclosure. Abbiamo voluto contenere al massimo questa spesa, investendo nel rapporto con la clientela, perché a nostro giudizio è anche in

queste circostanze che la banca e la piazza si fanno percepire attrattive e vicine alla clientela. Chiudere quindi il 2015 con un risultato sostanzialmente in linea con l'anno precedente, in un periodo in cui l'attività caratteristica è stata necessariamente condizionata da un impegno importante come quello della volontaria disclosure italiana, e da decisioni esterne, è valutato molto positivamente e ci permette di guardare al futuro con fiducia ed ottimismo».

Il totale degli averi amministrati è sceso a causa dell'apprezzamento del franco. Indicate però un afflusso netto di nuovi fondi. Grazie a quali elementi si è verificato questo afflusso e quale bilancio fate appunto dell'autodenuncia fiscale italiana per quel che vi riguarda?

«L'atteggiamento attento e propositivo nei confronti della clientela ha permesso come Banca del Sempione SA di contenere, direi di annullare quasi completamente il deflusso delle masse oggetto di regolarizzazione, contestualmente le due controllate italiane si sono mosse in modo efficace, permettendo di aumentare in modo significativo le masse in Sempione SIM, mentre Accademia SGR è divenuta società di gestione del fondo J Village, il cui quotista principale è la Juventus Football Club di Torino».



CAUTELA Stefano Rogna privilegia la crescita qualitativa dell'istituto, puntando anche all'acquisizione di competenze professionali. (Foto Archivio CdT)

Tassi negativi sul franco, tassi comuni in genere molto bassi a livello generale. In che modo affrontate questo fattore e quanto ciò incide sulle attività del gruppo?

«Mi auguro sinceramente che le decisioni delle banche centrali in tema di politica monetaria, compresa quella della BNS, possano avere gli effetti sperati, anche se personalmente nutro qualche dubbio. In Svizzera la dimostrazione è che il franco continua ad essere molto forte e come banche non possiamo essere soddisfatte per questo stato di cose. Per quanto ci riguarda dobbiamo prestare molta attenzione ad impiegare la liquidità in eccesso e farci remunerare adeguatamente le facilitazioni di credito a favore della clientela. Il pericolo in questi casi è di sottostimare il rischio di impiego. In linea più generale diventano sempre più difficili le attività di gestione a beneficio della clientela e la possibilità per quest'ultima di movimentare i portafogli coniugando in modo equilibrato rischio e rendimento, compromettendo anche il ritorno reddituale degli intermediari». **In passato avete affermato di essere favorevoli anche ad acquisizioni, da affiancare alla crescita per linee interne. Queste acquisizioni sinora non ci sono state, restate comunque aperti ad acquisti?**

«Posso ribadire che siamo interessati a questo genere di operazioni, ma purtroppo i tentativi, concreti, che abbiamo fatto non sono sfociati nella conclusione sperata. Continuiamo a monitorare la situazione, privilegiando in questo momento l'acquisizione di professionalità individuali che possano portare valore aggiunto, professionalità e qualità alle nostre attività con la

clientela. In questo senso abbiamo in animo di ampliare le nostre competenze e i servizi a favore dell'imprenditore con attività 'parallele' a quella di private banking, per un approccio al mercato più dinamico e differente rispetto al passato».

Siete già presenti con società controllate in Italia, dove avete anche la LPS (libera prestazione dei servizi). Siete interessati comunque all'accesso pieno al mercato italiano dei servizi finanziari, su cui la Svizzera sta dialogando - sin qui senza esito - con l'Italia?

«Il mercato italiano, dopo quello domestico, è il mercato più importante per noi e per tutta la piazza ticinese. Dobbiamo guardare con interesse ad un accesso facilitato all'Italia e nel nostro piccolo fare di tutto per sollecitare le nostre autorità a muoversi con maggiore decisione. D'altro canto è stata definita una road map, è venuto il momento di percorrerla...».

Quali prospettive e quali equilibri vede per la piazza finanziaria ticinese nei prossimi anni?

«Vedo una esasperazione della concorrenza per acquisire volumi e consulenti, un fenomeno preso a prestito dalla vicina Italia e non sempre generatore di qualità e reddito per le imprese ed i clienti. Partendo da questo presupposto credo si debba investire maggiormente sul valore e sulla diversificazione dei servizi, guardando ad un sistema più integrato di attività che sfocino in un private banking più dinamico e completo che, se mantenuto e basato esclusivamente sulla gestione dei patrimoni, potrebbe portare a conseguenze non così positive in futuro».

*direttore generale di Banca del Sempione