

La nostra forza nasce dal rapporto con il territorio

ACCANTO ALLA SEDE DI LUGANO, **BANCA DEL SEMPIONE** VANTA IN TICINO TRE SUCCURSALI. ABBIAMO RIVOLTO AI RISPETTIVI RESPONSABILI **ROBERTO PICCIOLI** (CHIASO), **ALAN BOTTOLI** (BELLINZONA), E **LUCIANO SOLDATI** (LOCARNO) ALCUNE DOMANDE SUI PRINCIPALI ASPETTI DELLA LORO ATTIVITÀ.

Quali sono le caratteristiche socio-economiche del territorio di pertinenza della sua succursale?

CHIASO: «La regione del Mendrisotto e Chiasso in particolare è sempre stata legata al settore terziario e al commercio di confine. Settori che negli ultimi anni hanno sicuramente vissuto momenti di difficoltà anche sotto il profilo occupazionale. Pur in presenza di situazioni quadro non sempre favorevoli la Banca del Sempione ha sempre creduto nella piazza di Chiasso e per questo motivo alcuni anni or sono è stata effettuata un'importante ristrutturazione per migliorare l'efficienza organizzativa dei nostri uffici. Abbiamo, inoltre, investito sulle nostre qualità professionali per aumenta-

re le competenze al fine di soddisfare le accresciute esigenze della clientela, locale ed estera. Se a questo aggiungiamo i nostri punti di forza che rimangono quelli di assicurare una forte personalizzazione del servizio basato anche su efficienza e velocità di risposta, riteniamo di poter essere la Banca ideale per una clientela giustamente sempre più esigente. Infine mi permetta una battuta: per la clientela italiana aprire il conto alla Banca del Sempione di Chiasso vuole dire assicurarsi la tradizione bancaria svizzera con maggiore comodità e risparmio di tempo rispetto al resto del Cantone!».

BELLINZONA: «La regione del Bellinzonese e Tre Valli a cui si rivolge prevalentemente la nostra succursale mostra una situazione socio economica con delle peculiarità tipiche legate ad una realtà suburbana e in

parte rurale predominata geograficamente da valli e boschi che nel corso degli ultimi anni ha subito una marcata evoluzione grazie alla realizzazione di alcuni importanti progetti. In particolare AlpTransit e la nuova vivacità progettuale legata alla Nuova Bellinzona contribuiranno alla creazione di nuovi posti di lavoro e al sostegno della già fervida attività edilizia. In altre parole Bellinzona fungerà come porta d'accesso tra Nord e Sud della Svizzera italiana, capace di rappresentare un centro urbano ideale sia dal punto di vista residenziale sia per l'insediamento di nuove attività legate in particolare ai servizi e alla tecnologia, segnata principalmente alla medicina e alla biotecnologia in relazione al polo scientifico (master di medicina con l'USI) e all'espansione dell'IRB (Istituto di ricerche biomediche)».



ROBERTO PICCIOLI
Banca del Sempione
(CHIASO)



ALAN BOTTOLI
Banca del Sempione
(BELLINZONA)



LUCIANO SOLDATI
Banca del Sempione
(LOCARNO)



LOCARNO: «Il territorio del lago Maggiore e delle sue valli ha un carattere prevalentemente turistico dove l'ospite ama trascorrere il suo tempo libero in un'atmosfera mediterranea con un clima mite ed in un ambiente naturale; il tutto racchiuso in uno spazio contenuto. Locarno è anche terra di cinema, con il Locarno Festival, uno degli eventi culturali più importanti d'Europa. Numerosi sono anche i concerti e le manifestazioni di rilevanza nazionale ed internazionale. Ascona, la perla del lago Maggiore, attira molti ospiti per il suo glamour ed il suo rinomato Jazz. Per gli amanti delle passeggiate e per gli sportivi si spazia dal lago alla montagna, con paesaggi mozzafiato. Con la realizzazione del collegamento veloce, Alptransit, è aumentata considerevolmente la richiesta di nuovi insediamenti residenziali. Nel prossimo futuro con l'apertura della galleria di base del Monte Ceneri, ulteriori sviluppi sono previsti anche nel settore commerciale, verso Sud. Grazie alla loro vocazione turistica il Locarnese, su tutti Ascona e Locarno, hanno attirato molti ospiti provenienti dal Nord Europa, in particolare tedeschi. Negli anni, tutta la regione ha avuto una forte espansione residenziale ed un importante fermento dell'edilizia. Numerosi proprietari e gerenti di strutture alberghiere, hanno investito parecchio per rinnovare e ampliare l'offerta dei loro servizi, dan-

do di fatto forti segnali di fiducia. Da qui si sono sviluppate e sono cresciute molteplici altre attività commerciali e del tempo libero».

Qual è la tipologia prevalente di clientela e quali sono i servizi principalmente richiesti?

CHIASO: «Oltre logicamente alla clientela locale, essendo confinanti con la vicina penisola, abbiamo un'importante percentuale di clienti italiani che gradiscono la competenza e la stabilità che offre la Svizzera. Siamo una banca universale ma i servizi maggiormente richiesti sono legati alla gestione dei patrimoni. Negli ultimi anni dopo le varie regolarizzazioni (scudo e voluntary disclosure) ci siamo concentrati sulla possibilità di mantenere la clientela in regime dichiarativo e per questo motivo abbiamo sviluppato una certificazione fiscale di buon livello che ci ha permesso di mantenere e aumentare la clientela d'oltre confine».

BELLINZONA: «La nostra clientela è prevalentemente domestica di tipo Affluent e Private Banking, residente di regola nella regione. Si tratta di clientela fidelizzata che si identifica nel nostro istituto condividendone i valori e che predilige un rapporto personalizzato con il proprio consulente con il quale spesso e volentieri si rivolge in dialetto. Ci rivolgiamo pure

01

alla clientela domiciliata in Italia che preferisce recarsi a Bellinzona in alternativa a Lugano o Chiasso. Oltre ai nostri servizi di gestione patrimoniale del risparmio i nostri clienti domestici sono molto interessati al credito ipotecario visto il fervore edilizio e i tassi di interesse particolarmente bassi in questo periodo. Sono molto apprezzati i nostri fondi Sicav che offrono performance molto soddisfacenti con continuità. La nostra clientela è altresì interessata a discutere una pianificazione successoria».

LOCARNO: «La clientela della succursale di Locarno è composta in gran parte da Svizzeri, domiciliati nel Canton Ticino, da residenti di lingua tedesca e da italiani, specialmente piemontesi e lombardi che storicamente gradiscono la cortesia e l'eccellenza dei servizi che vengono loro offerti. Questi amano anche trascorrere tempo libero e godersi attimi rilassanti nella nostra regione. I servizi richiesti sono principalmente legati al settore finanziario di Private Banking e affari creditizi».

Vi sono prodotti o servizi sui quali avete deciso di focalizzare il vostro maggiore impegno?

CHIASO: ««Ci siamo concentrati nell'offrire sempre maggiore qualità nei servizi e nei prodotti che possano attirare l'attenzione e soddisfare le esigenze della clientela. Le dimensioni del nostro istituto e il potere decisionale in Ticino ci permettono di essere flessibili e veloci nel prendere decisioni anche importanti. Abbiamo la possibilità di poter ritagliare un abito su misura per qualsiasi tipo di clientela. Le performance dei nostri fondi SICAV sono la dimostrazione dell'impegno e della professionalità che ci contraddistinguono. Il nostro fondo Base Bonds Value Investments Sicav ha vinto per due anni consecutivi il premio del sole 24 ore per alto rendimento classificandosi come miglior comparto obbliga-

zionario nella categoria Euro-diversificati ricevendo 5 stelle Morningstar. Abbiamo incorporato un team di professionisti che vantano pluriennale esperienza nell'ambito della consulenza finanziaria per l'imprenditore e l'impresa per rispondere agli innumerevoli bisogni dei clienti imprenditori. Inoltre abbiamo un nuovo team nelle gestioni patrimoniali che ha subito dimostrato molta competenza».

BELLINZONA: «Discutiamo con la nostra clientela tutte le loro esigenze focalizzando però l'accento sulle nostre principali eccellenze. In particolare la gestione personalizzata del risparmio tramite le nostre gestioni patrimoniali definite in sintonia con il profilo di rischio del cliente con la massima trasparenza. Offriamo attivamente i nostri fondi di investimento Sicav che offrono performance molto soddisfacenti e che negli ultimi anni hanno conseguito riconoscimenti da parte di agenzie specializzate. Attorno ad una relazione di Private Banking riusciamo a soddisfare tutta una serie di esigenze ad hoc che contraddistinguono una boutique proponendo soluzioni personalizzate».

LOCARNO: «Durante il colloquio con il cliente ci proponiamo con dinamismo e attenzione alle sue esigenze personali, basandoci su decisioni di operatività veloci e dinamiche, con l'obiettivo di poter garantire un servizio impeccabile. Riteniamo che il rapporto umano, il buonsenso e la passione siano gli ingredienti necessari per la base del successo. Offriamo con competenza servizi di assoluto valore di Private Banking, ovvero la gestione patrimoniale, la consulenza personalizzata e mirata secondo la tipologia di rischio del cliente e il servizio di crediti ipotecari. A livello prodotti, Banca Sempione dispone di una nutrita gamma di fondi BASE i quali grazie all'accurata e diligente gestione, offrono ottime performance in termini di redditività».



Scelta strategica di Banca del Sempione è quella di attuare un sempre maggiore radicamento nel territorio.

Con quali iniziative cercate di raggiungere questo obiettivo?

CHIASSO: «Abbiamo sempre legato l'immagine del nostro istituto nella crescita con buon senso. Cerchiamo di avvicinarci alla clientela locale con iniziative di marketing legate al territorio. Siamo co-sponsor principale della Ascona-Locarno Run 2017, abbiamo sponsorizzato il 50° Torneo di Primavera del Curling Club Chiasso e ci siamo proposti più costantemente sui giornali locali con pubblicità mirate. Quest'anno siamo sponsor della 9a edizione della trasmissione "Treks" su TeleTicino che racconta le più suggestive escursioni legate al territorio della Svizzera italiana. La cosa più importante ritengo comunque sia quella della vicinanza alla clientela facendola sentire partecipe al nostro progetto».

BELLINZONA: «Banca del Sempione vuole essere molto vicina ai propri clienti. In un'attività in cui la fiducia reciproca rivesta un'importanza fondamentale nonostante il preponderante avvento del fintech e della standardizzazione dei processi e della centralizzazione, per noi il rapporto umano è ancora fondamentale. La nostra banca recentemente ha investito sia nel perso-

nale che nell'infrastruttura. Da una parte presso la succursale di Bellinzona è stato ringiovanito il team di consulenza dando un forte segnale sulla piazza del Bellinzonese e Valli che Banca del Sempione crede nel territorio. Dall'altra sono stati rinnovati tutti gli spazi adibiti alla consulenza e creata un'accurata atmosfera assai apprezzata dalla nostra clientela. Inoltre organizziamo degli eventi di carattere locale mirati ad avvicinare potenziali clienti in un'atmosfera conviviale in cui viene posta al centro la relazione personale del consulente. Intendiamo coltivare relazioni di lunga durata, dando continuità al rapporto cliente-consulente evitando rimescolamenti periodici della nostra clientela. Ci consideriamo delle guide in ambito bancario che si prendono cura con responsabilità degli averi della clientela per la quale il rapporto umano e la competenza diretta rivestono ancora un ruolo preponderante, sulla base del buon senso».

LOCARNO: «Siamo orgogliosi di poter sostenere diverse iniziative territoriali, che riteniamo meritevoli di sviluppo e di immagine. Siamo presenti in qualità di main sponsor alla Ascona Locarno Run, evento sportivo di rilevanza internazionale, che riscuote un ampio successo e che accomuna la nostra Banca a questa importante manifestazione sportiva. A livello mediatico proponiamo una regolare pre-



senza sui quotidiani ticinesi, presentando i nostri fondi BASE, il cui comparto obbligazionario si è potuto fregiare del riconoscimento "Alto rendimento da parte del Sole 24 ore per il secondo anno di fila, oltre ad altri premi quali il Lipper Fund Awards 2015 Winner Switzerland e le 5 stelle di Morningstar».

La qualità della consulenza alla clientela è giustamente ritenuta una delle carte vincenti intorno a cui si giocherà il futuro di una Banca. In che modo vi state preparando per affrontare questa crescita di professionalizzazione e di competenze offerte?

CHIASSO: «Il quadro normativo con i vari paesi, lo scambio di informazioni, l'introduzione della MIFID 2 i mercati sempre più complessi ci obbligano a un continuo aggiornamento. La preparazione del personale deve migliorare costantemente. Il private banker è diventato il punto di riferimento per molti clienti. Veniamo chiamati a risolvere anche problematiche non strettamente legate alla banca. È importante perciò avere delle strutture di supporto della massima competenza e professionalità per poterci appoggiare in caso di necessità. La banca del Sempione ha imboccato con saggezza questa strada».

BELLINZONA: «Il nostro Istituto si sta adoperando per offrire un servizio sempre all'avanguardia nel pieno rispetto delle nuove e severe restrizioni di natura fiscale e regolamentare sia a livello locale che internazionale. Grazie ad una formazione continua del nostro organico come pure a nuovi investimenti di personale qualificato mirati ad ampliare e migliorare la qualità del nostro servizio (es. nuovo team dei mandati di gestione, nuovo servizio dedicato alle piccole e medie imprese) Banca del Sempione è pronta ad affrontare le future sfide in un contesto più competitivo ed esigente rispetto al recente passato. Grazie ad un business model assai snello e performante, Banca del Sempione è in grado di soddisfare le più disparate esigenze della clientela che ricerca della soluzione tipiche del Private Banking. La cura del dettaglio, la nostra vicinanza territoriale e culturale e un'attività basata sul buonsenso ci rendono un interlocutore ideale per quella clientela che vuole essere ascoltata e che ricerca risposte rapide e soluzioni efficaci».

LOCARNO: «Banca del Sempione è da sempre molto vicina al territorio ticinese. Presso la succursale di Locarno sono stati eseguiti importanti lavori di restyling dei locali interni, con l'intenzione di offrire moderni spazi alla clientela rispettosi delle moderne esigenze, offrendo un simpatico ed at-

trattivo ambiente di lavoro al personale. Da noi il cliente è al centro della massima attenzione e per questo motivo la qualità del servizio e della consulenza sono i pilastri sui quali ci basiamo nei rapporti con la nostra clientela. I recenti mutamenti delle regole fiscali internazionali hanno inciso notevolmente sul modo di operare nel settore bancario svizzero e con un lavoro serio di preparazione Banca Sempione ha deciso di affrontare con vigore le nuove sfide dettate dal nuovo paradigma. Ci si è adeguati alle mutate necessità in ambito di competenze e regolamenti di compliance. La Banca ha allargato le proprie attività di Private Banking, oltre al modello di gestione patrimoniale classico, guardando a tutti i fabbisogni del cliente, della sua cerchia familiare e, laddove richiesto, anche alla sua impresa».



BANCA DEL SEMPIONE
SIMPLON BANK
BANQUE DU SIMPLON