

TICINESI, MA CON LO SGUARDO APERTO SUL MONDO

L'ASSEMBLEA GENERALE DEGLI AZIONISTI DELLA BANCA DEL SEMPIONE SA NELLA SUA SEDUTA DEL 30 APRILE 2014 HA APPROVATO CON SODDISFAZIONE IL BILANCIO 2013. L'ESERCIZIO CHIUDE CON UN UTILE NETTO CONSOLIDATO DI CHF 8,905 MILIONI IN LEGGERA FLESSIONE (-5.4%), RISPETTO AL DATO DELL'ANNO PRECEDENTE. LE PREVISIONI PER IL 2014 NELL'ANALISI DEL DIRETTORE GENERALE, **STEFANO ROGNA**.



Alla luce delle difficoltà che hanno caratterizzato i mercati finanziari di tutto il mondo e il perimetro di attività del Gruppo Banca del Sempione, il risultato è considerato decisamente positivo. L'utile d'esercizio è stato influenzato negativamente da costi ed accantonamenti che possiamo definire straordinari legati alle note controversie o accordi fiscali con alcuni paesi che hanno richiesto un impiego di risorse importanti generando per l'appunto un aumento dei costi d'esercizio e delle spese generali, non preventivato. La stabilità dei ricavi ha permesso in ogni caso un risultato d'esercizio di tutto rispetto. Proprio la stabilità e la capacità reddituale costante nel corso di questi ultimi anni è un dato significativo che è doveroso sottolineare, a maggior ragione se confrontato con dinamiche esterne spesso estremamente volatili. Anche la capacità di penetrazione commerciale si mantiene positiva ed il risultato del cosiddetto net new money si situa a CHF

105 milioni contribuendo a portare il dato degli averi amministrati del Gruppo a quota CHF 3,677 miliardi.

Alla luce dei risultati presentati, come giudica lo stato di salute di Banca del Sempione e quali previsioni si sente di avanzare per l'anno in corso?

«Banca del Sempione, lo dimostrano i dati di bilancio, è in ottima salute. Più in generale posso dire che il 2014 è partito come ce lo aspettavamo e la previsione è improntata ad un cauto ottimismo. L'opera di diversificazione delle attività portata avanti già da qualche anno sta dando i frutti sperati mentre ci attendiamo molto dalle attività sul territorio domestico. In Ticino vogliamo essere considerati una controparte attrattiva per la clientela grazie ad un servizio estremamente personalizzato che si basa su decisioni ed operatività veloci e dinamiche, facilitate in questo senso dal centro di governo con sede a Lugano. In linea più

generale sarà importante arrivare ad una definizione dei rapporti con la clientela italiana in modo da garantirci certezze operative indispensabili per noi banche ma anche e soprattutto per la clientela che da tanti anni privilegia la nostra piazza».

Il Gruppo Banca del Sempione è presente in diversi paesi. Avete ulteriori piani di sviluppo?

«Come detto nel corso di quest'ultimo decennio abbiamo sviluppato una serie di competenze e di attività fuori dal nostro Cantone. Si è trattato di una scelta corretta che ha permesso di anticipare le indicazioni chiare arrivate dal sistema e dalle autorità. Oggi abbiamo tre mercati "chiave": Ticino, Italia e Sudamerica. A questi si aggiunge lo sviluppo della nostra Sicav Lussemburghese che ci permette di attrarre clientela anche fuori dal perimetro di attività del Gruppo e sulla quale continueremo ad investire per migliorare la qua-

lità e i risultati dei nostri prodotti, perché questa sarà una delle chiavi di successo del nostro Gruppo negli anni a venire».

L'Italia rappresenta quindi uno dei vostri mercati principali. Come intendete approcciarlo alla luce anche della difficoltà che sta attraversando il Bel paese?

«Dal nostro punto di vista "sprecare" tanti anni di relazioni e di vicinanza tra Ticino e Lombardia in particolare, sarebbe un grave errore. Il valore delle banche svizzere è ancora molto percepito dalla clientela italiana che si muove in modo e con logiche differenti dal passato ma presenta ancora delle potenzialità molto importanti. Il rapporto con la vicina regione potrebbe a volte essere definito di odio e amore ma alla fine la mentalità è molto vicina e l'apprezzamento per le rispettive qualità è superiore alla critica per i difetti. Se riuscissimo ad ottenere come banche svizzere una maggior facilità di accesso a questo mercato gli sviluppi saranno secondo me molto significativi. Oggi come Banca del Sempione operiamo attraverso la licenza ad agire in Libera Presta-

zione di Servizi, ottenuta da Banca d'Italia e questo ci permette di essere attivi anche nell'ambito di finanziamenti, raccolta ed erogazione di mutui ipotecari per immobili ubicati in Italia e ci permette di creare sinergie di rilievo con la nostra Sempione Sim che ha sede a Milano e Lecco».

Quindi attività ipotecaria anche in Italia. Ed il mercato immobiliare in Ticino come è visto in Banca del Sempione?

«Il mercato immobiliare qui da noi ha raggiunto sugli oggetti prezzi importanti, in alcuni casi esagerati, ma ci sono ancora occasioni interessanti. Si tratta di prestare maggior attenzione nella valutazione delle iniziative ed in questo senso il nostro cliente apprezza un'attenzione critica da parte nostra quando ci sottopone l'operazione. Noi intendiamo operare in questo ambito con molto buon senso. Allo stesso modo e con l'obiettivo di migliorare il nostro servizio per la clientela ticinese vediamo come valore aggiunto la possibilità di finanziare, come detto, la casa del "buon ritiro" in Italia. Sentiamo apprezzamento ed interesse per questa nostra iniziativa perché il nostro

cliente ticinese si sente seguito veramente a 360° e può contare sulla nostra professionalità senza bisogno di rivolgersi altrove».

In definitiva quindi una banca ticinese aperta agli altri mercati?

«Partire dalla nostra terra non per fare i pionieri in terre lontane e sconosciute ma sfruttare le conoscenze e le competenze tipiche della banca svizzera per farci apprezzare anche all'estero, nei paesi che conosciamo meglio e che con il tempo ci sono diventati più famigliari. Allo stesso tempo mantenere il Ticino come base chiara ed importante di sviluppo. Per farci apprezzare ancora di più e tornare un po' alle origini in termini di comunicazione e marketing, con la volontà chiara di appoggiare le iniziative anche piccole che si sviluppano sul territorio del Cantone, stando vicino alle associazioni e alle organizzazioni che si danno da fare per attirare e parlare di temi cari alle persone. Supportare le attività che sviluppano il turismo qui da noi e nel contempo mettere in evidenza la banca con una comunicazione chiara e semplice come siamo noi». ■

