

L'INTERVISTA ■ ■ ■ STEFANO ROGNA

«Restiamo radicati in Ticino»

Il direttore di Banca del Sempione parla di strategie e piazza svizzera

LINO TERLIZZI

■ La Banca del Sempione ha registrato nel 2013 un utile netto di 8,9 milioni di franchi, in lieve flessione (-5,4%) rispetto ai 9,4 milioni di un anno prima. Il vertice della banca ha sottolineato la sostanziale continuità per quel che riguarda i risultati. Abbiamo rivolto a Stefano Rogna, direttore generale dell'istituto luganese, alcune domande non soltanto sui risultati dell'esercizio appena chiuso, ma anche sulle strategie della banca, sulla situazione e sulle prospettive della piazza finanziaria ticinese e di quella svizzera, sulla linea del Consiglio federale per quel che concerne le intese fiscali ed il segreto bancario.

Qual è il suo giudizio complessivo sui risultati 2013 della banca?

«Consideriamo buoni i risultati 2013, ottenuti in un contesto non facile. Non tanto da un punto di vista dei mercati finanziari ma piuttosto alla luce dei cambiamenti regolamentari e normativi in corso, che impongono alle banche notevoli sforzi di tipo organizzativo e strategico. Da questo punto di vista abbiamo iniziato già da alcuni anni un processo di diversificazione delle attività e di revisione delle nostre procedure che sta dando i frutti sperati, creando anche sinergie interessanti tra le varie società del Gruppo Banca del Sempione».

I costi e gli accantonamenti straordinari a quali controversie o accordi fiscali in particolare si riferiscono? Avete aderito ad una delle categorie previste dagli USA per le banche elvetiche e se sì a quale?

«La seconda parte del 2013 è stata contraddistinta dall'introduzione dello US Tax program. La banca ha valutato la propria posizione avvalendosi dell'opera di alcuni professionisti americani e di uno studio di avvocatura della piazza. Al termine di questa verifica il Consiglio d'Amministrazione della banca ha deciso di non partecipare al programma volontario messo a punto dagli USA. Queste procedure sono state, come si può immaginare, piuttosto onerose ed hanno inciso sull'evoluzione delle spese generali. Gli accantonamenti allibrati riguardano invece la nostra quota parte di conguaglio a favore della Gran Bretagna, Paese al quale, nell'ambito dell'accordo Rubik, era stato garantito da parte della Confederazione un introito minimo di 1,3 miliardi di franchi ad oggi non raggiunto».

In sintesi, qual è la vostra strategia per il mercato ticinese e per quello svizzero?

«In una recente riunione di Consiglio di Amministrazione è stato approvato



LUGANO La sede dell'istituto e, in alto, il direttore generale Stefano Rogna.

(fotogonella)

un piano a medio termine in cui sono definiti le aree e i mercati strategici per Banca del Sempione. Tra questi il Ticino più della Svizzera in generale è considerato di importanza fondamentale. Questo perché ci sentiamo profondamente ticinesi, perché la banca è radicata sul territorio da oltre 50 anni, perché il 90% dei propri dipendenti è ticinese o domiciliato in Ticino ed infine perché la maggioranza della nostra clientela è ticinese. Clientela che ci privilegia perché diamo risposte puntuali e veloci e non guardiamo al ritorno commissionale di breve periodo ma ad una precisa volontà di consolidare una relazione con il cliente a medio-lungo termine basata sulla fiducia reciproca e su un servizio molto personalizzato, caratterizzato da dinamismo ed elasticità operativi. Stiamo comunque rinnovando le nostre strategie di comunicazione nel cantone ed anche per quanto concerne le nostre presenze operative non escludiamo delle riorganizzazioni, con il chiaro obiettivo di migliorare ulteriormente il servizio alla nostra clientela».

Su quali mercati esteri puntate maggiormente? Qual è la vostra strategia per il mercato italiano?

«Guardiamo all'Italia con molto interesse e non possiamo negare che per il Ticino e le sue banche la vicina penisola continui a costituire una controparte di assoluto rilievo. Nel piano citato in

precedenza viene subito dopo il nostro cantone tra i mercati considerati strategici. A Milano abbiamo insediato due attività che ci danno soddisfazione, Accademia SGR operativa nell'ambito della gestione di fondi immobiliari e Sempione SIM che offre servizi nella gestione, nella consulenza e nel collocamento. Soprattutto con quest'ultima società si sono create importanti sinergie con la casa madre che, voglio ricordare, dispone di una autorizzazione rilasciata dalla Banca d'Italia per operare in regime di LPS. In questo senso per i ticinesi interessati ad acquistare in Italia un immobile, considerato l'indebolimento intervenuto negli ultimi anni, ricordo che siamo in grado di assisterli nell'acquisto attraverso l'erogazione del mutuo ipotecario sull'immobile ubicato in Italia. A parte le attività nella regione «insubrica», stiamo registrando interessanti sviluppi sul mercato sudamericano dove riteniamo di poter crescere ulteriormente, così come in alcune aree dell'Europa periferica».

Qual è il suo giudizio sulla linea attuale del Consiglio federale al riguardo dell'adesione allo scambio automatico di informazioni?

«In generale dovrebbe esserci una uniformità di comportamento con la clientela, soprattutto in quei Paesi che fanno pressioni a volte inaccettabili sulla Svizzera e poi sono i primi a muoversi con la clientela in modo molto

leggero. Non mi risulta, ad esempio, che in molti di essi vi sia una procedura per l'apertura di nuove relazioni approfondita come quella che viene utilizzata dalle banche in Svizzera, compresa la verifica della conformità fiscale del cliente. Stessa cosa dicasi quindi per lo scambio automatico di informazioni che deve trovare applicazione solo nel momento in cui tutti i Paesi si muoveranno nei confronti della clientela allo stesso modo».

Quali prospettive vede nei prossimi anni per la piazza finanziaria ticinese e per quella svizzera?

«Vedo prospettive positive se sapranno investire ulteriormente sulla qualità dei propri servizi, renderli più competitivi in termini di costo ed eccellere nell'ambito dei prodotti gestiti, innovandoli e garantendo risultati costanti nel tempo. Le banche dovranno offrire al cliente una consulenza sempre molto puntuale ed aiutarlo nelle scelte tenendo conto dei suoi bisogni e dei momenti di mercato, che credo saranno caratterizzati nei prossimi anni da una certa volatilità. In termini di strategia, guardare alla diversificazione degli affari senza paura e se questa dovesse avvenire fuori dai confini nazionali, sfruttarla in modo positivo come ulteriore arricchimento e apertura, in modo da permettere alla nuove generazioni di dare ancora lustro alla piazza finanziaria».