

«La Cornèr Banca punta sul Ticino»

Intervista con il Direttore Generale Luigi Dell'Acqua sulle strategie dell'istituto e sulle sfide che toccheranno la piazza ticinese in futuro – Buoni i risultati 2004

Pagina a cura di Roberto Giannetti

Il Gruppo Cornèr Banca ha conseguito risultati positivi nell'esercizio 2004, sia in termini di struttura patrimoniale, che di redditività. Lo rende noto l'istituto in un comunicato diffuso ieri. Nel raffronto annuale, la somma di bilancio è salita del 6,4% a 3'714,8 milioni di franchi e i fondi propri sono aumentati di 55,8 milioni (+7,8%), raggiungendo 773,1 milioni. L'utile netto è ammontato a 62,1 milioni di franchi.

Per quanto riguarda il conto economico, va detto che i risultati del passato esercizio sono difficilmente paragonabili a quelli del 2003, essendo stato, quest'ultimo, influenzato da ricavi straordinari e dal favorevole impatto delle nuove normative contabili varate dalle autorità di vigilanza svizzere. In assenza di tali fattori eccezionali, comunque, il raffronto tra il 2004 e il 2003 avrebbe ugualmente evidenziato che il diagramma dei profitti rimane orientato al rialzo.

Ben più significativo appare, dunque, il confronto con l'esercizio 2002 che, oltre alla crescita degli utili (8,2%), conferma un movimento analogo nei ricavi, aumentati del 5,6% a 294,2 milioni di franchi. Sulla voce profitti ha influito il sensibile incremento dei costi (+6,4% a 183,3 milioni), che è stato in buona parte generato dagli importanti investimenti destinati a potenziare le capacità competitive nelle tre prin-

cipali aree di attività del gruppo: private banking, emissione e gestione delle carte di credito, settore commerciale e creditizio.

Nonostante il 2004 sia stato caratterizzato da un ambiente operativo assai complesso, dovuto alla cautela imposta dalle incertezze economiche e finanziarie internazionali, il Gruppo Cornèr Banca ha quindi saputo conservare e consolidare le posizioni acquisite sul mercato, in tutti i settori di attività. Ad ottenere la migliore performance è stato il settore commerciale. Oltre ad una continua e progressiva espansione delle attività creditizie, orientate in particolare al sostegno dell'economia ticinese, l'esercizio 2004 ha beneficiato del notevole ampliamento nel volume dei finanziamenti che era stato realizzato alla fine del 2003.

L'organico dell'istituto mostra una situazione stabile, con leggera tendenza all'aumento. I collaboratori del gruppo sono 668, di cui 80 attivi presso le affiliate estere. Abbiamo colto l'occasione della pubblicazione dei risultati per porre qualche domanda a Luigi Dell'Acqua, Direttore Generale di Cornèr Banca, per capire la strategia dell'istituto e per discutere alcune sfide che si stanno profilando all'orizzonte della piazza finanziaria ticinese.



Lo scorso anno avete conseguito un utile netto di 62,1 milioni di franchi, un dato difficilmente confrontabile con i risultati 2003, a causa dei ricavi straordinari e dei cambiamenti nelle norme contabili avvenuti in quell'anno. Come giudica l'esercizio 2004? Avete raggiunto gli obiettivi che vi eravate prefissati?

Giudico i risultati conseguiti nell'esercizio 2004 in maniera decisamente positiva. Come si evince dalle cifre riportate sopra, la crescita tendenziale dei profitti è stata infatti riconfermata. Epurando i dati 2003 dagli effetti straordinari, si nota che il trend di fondo dei risultati non ha mutato direzione, mostrando percentuali di incremento progressive. E questo nonostante gli oneri dovuti agli importanti investimenti finalizzati a potenziare le capacità competitive e a ottimizzare le strutture informatiche.

Gli obiettivi sono stati raggiunti e in taluni casi superati, soprattutto nelle attività legate al settore commerciale e creditizio. Per quanto riguarda le altre attività principali della Cornèr, siamo riusciti a rimanere ben ancorati alla nostra posizione di mercato, sia nell'offerta di servizi che funo capo al Private Banking, sia nel dinamico settore del Bank Card Center.

Avete ottenuto buoni risultati anche nel settore commerciale, che registra peraltro una continua espansione. Questa crescita risponde ad

filosofia bancaria, anche l'erogazione di crediti si effettua attraverso soluzioni personalizzate per singolo cliente.

Tale politica ha dato i suoi frutti. La crescita dei volumi è stata progressiva e nel 2004 abbiamo nuovamente registrato un incremento dei crediti commerciali e, in particolare, di quelli ipotecari, senza tralasciare anche i crediti ad Enti di Diritto Pubblico. La tendenza degli ultimi anni, quindi, discende dalla nostra prontezza nel rispondere alle esigenze del mercato e dalla presenza di agenzie e succursali sul territorio ticinese. La prerogativa di avere il centro decisionale qui in Ticino rappresenta un'altra delle nostre carte vincenti.

La massa amministrata è aumentata o diminuita lo scorso anno?

Terminati gli effetti degli scudi fiscali, che avevano provocato una certa oscillazione nell'andamento dei volumi, la massa dei patrimoni amministrati si è dapprima stabilizzata. Dallo scorso anno, invece, registriamo un ritorno a un leggero incremento reale, dovuto a tre fattori essenziali: aspetto fisiologico, arrivo di nuovi apporti e qualità della nostra gestione patrimoniale.

Ricordiamo che la vostra banca è stata la prima in Svizzera, nel lontano 1975, ad emettere la carta di credito VISA, a cui si affiancò nel 1998 anche la MasterCard. Come evolve

questo settore di attività? Si assiste ancora ad un aumento della clientela?



Luigi Dell'Acqua, Direttore Generale della Cornèr Banca (nella foto sopra), si dice molto fiducioso sul futuro della piazza finanziaria ticinese. Nella foto di fianco la sede dell'istituto a Lugano.

impedisce un eccessivo indebitamento del consumatore e che si applica anche alle carte di credito, noi siamo veramente selettivi nel rilascio delle carte; basti pensare che scartiamo oltre un terzo delle richieste pervenute. Facendo questo «screening» iniziale riduciamo così al minimo l'impatto dei cattivi debitori. Inoltre, eseguiamo un esame di capacità creditizia per ogni richiedente di carta e teniamo costantemente sotto controllo la situazione dei pagamenti di ciascun titolare.

Nel 2004 l'economia ticinese ha vissuto un periodo difficile, che ha colpito in particolare alcuni settori come quello turistico e della ristorazione. Questo si è riflesso anche sul-

soddisfacenti per tutte le tipologie di clientela alle quali ci rivolgiamo, così come abbiamo sempre fatto.

Per offrire servizi alla clientela residente in Ticino, che, come si sa, differisce da quella estera per diverse necessità in campo previdenziale, fiscale ed ereditario, avete predisposto prodotti o una struttura specifica?

Per soddisfare le richieste della clientela non solo locale, ma anche nazionale ci siamo dotati di strutture e personale interamente dedicati. A livello di prodotti, abbiamo potenziato i nostri servizi di e-banking indirizzati sia a clientela professionale (Cornèr Link) che a clientela privata (eCornèr, navCornèr, servizi VI-

vere tutti gli obblighi previsti per gli agenti pagatori, dalla nuova normativa.

Non riteniamo che l'accordo sulla fiscalità del risparmio dei residenti UE possa avere conseguenze sulla competitività della piazza finanziaria svizzera: i capitali off-shore cercano sicurezza, stabilità, professionalità del gestore, buon livello di rischio-rendimento. Pensiamo che la piazza finanziaria ticinese debba continuare a migliorare la qualità e la professionalità. Dobbiamo fare in modo che i nostri clienti ci scelgano per le nostre capacità e non riteniamo che qualche decimo di punto percentuale sulla performance annua possa spostare il problema.

Nei prossimi tempi il popolo svizzero dovrà esprimersi sull'Accordo di Schengen. Quali conseguenze pensa possa avere questo accordo sulla piazza finanziaria ticinese?

Gli accordi Bilaterali II hanno trovato l'appoggio dell'Associazione Svizzera dei Banchieri, perché salvaguardano gli interessi della piazza finanziaria. Il capitolo riguardante Schengen, relativo dunque alla cooperazione in materia di sicurezza interna, contiene precise garanzie volte a preservare il segreto bancario nell'ambito delle

diamo fra l'altro che a fine 2003 la Finmec Holding delle famiglie Cornaro, Piotrkowski e Dollfus aveva rilevato il 27,3% delle azioni dal Credit Suisse per arrivare a detenere il 99% del pacchetto azionario. Questo rappresenta fra l'altro un atto di fiducia nel futuro della banca che dirigete. Questa operazione ha significato anche un rafforzamento e una concentrazione della vostra presenza sul territorio locale? Alla luce di quanto detto, direi proprio di sì. Del resto, quando decidemmo di riacquistare la quota minoritaria dal Credit Suisse, volevamo proprio che il messaggio fosse chiaro: siamo ticinesi e vogliamo esserlo ancora di più, anche con la struttura patrimoniale. L'operazione conclusa a dicembre del 2003 è stata una logica conseguenza della nostra politica di consolidamento sul territorio cantonale, che prosegue senza sosta da parecchi anni.

Un'ultima domanda. Dopo le preoccupazioni e le vicissitudini ormai superate dalla piazza finanziaria ticinese (segreto bancario, Scudi fiscali italiani), come vede il futuro del settore bancario nel nostro cantone?

L'operazione di cui sopra conferma la

“

“

le, che registra peraltro una continua espansione. Questa crescita risponde ad una precisa strategia della banca? Qual è la vostra politica nel ramo del credito commerciale, un'attività fondamentale di contatto con il territorio di riferimento di una banca?

Il settore dei crediti è sempre stato uno dei pilastri della Cornèr che, essendo una banca «universale», è attiva in tutti i rami della tradizionale offerta bancaria. Vorrei inoltre sottolineare che, negli anni '80 e '90, quando molti istituti stabilirono di concentrare la loro attività sul Private Banking, noi optammo per una soluzione diversa. Decidemmo, infatti, di mantenere inalterata la nostra offerta altamente diversificata di servizi e prodotti, continuando ad operare a 360° in tutti gli ambiti.

Il settore commerciale è stato potenziato sulla base di un'analisi ponderata della realtà economica circostante, di scelte oculate e di precisi obiettivi di mercato. Fulcro della nostra strategia è un certo rigore nella definizione della qualità del debitore e pensiamo di aver sempre scelto i migliori della piazza. A questo agguancio che, seguendo la nostra

“
Il settore dei crediti da sempre è uno dei nostri pilastri

”

questo settore di attività? Si assiste ancora ad un aumento della clientela?

Il numero delle carte di credito emesse è sempre in crescita e nel 2004 ha raggiunto un totale di 590'000. Ovviamente si tratta di un prodotto che sta diventando sempre più maturo, al centro di un mercato aspramente competitivo, ragioni per cui

non possiamo più eguagliare le percentuali di crescita degli anni passati. Seguiamo, però, a registrare ritmi più che soddisfacenti per l'andamento del settore. Il maggiore potenziale di espansione sul mercato svizzero, però, riteniamo sia soprattutto nell'abitudine all'impiego della carta, dato che rispetto agli standard europei nel nostro paese il tasso di utilizzo è ancora troppo modesto, benché in continuo aumento.

In Ticino lo scorso anno si è assistito ad un aumento dei fallimenti e si è verificato un preoccupante numero di esecuzioni. Avete risentito anche voi di queste difficoltà nei pagamenti dei debiti contratti con le carte di credito?

A prescindere dalla nuova legge federale sul credito al consumo, in vigore dal 1° gennaio 2003, che

ha vissuto un periodo difficile, che ha colpito in particolare alcuni settori come quello turistico e della ristorazione. Questo si è riflesso anche sulla vostra attività?

Operando nel settore delle carte di credito abbiamo un osservatorio privilegiato sulle spese dei turisti nel nostro paese. In effetti, abbiamo constatato che, dopo la batosta dell'11 settembre 2001, tali spese si sono stabilizzate nel biennio successivo, per poi diminuire durante lo scorso anno. Non possiamo, quindi, non confermare questa recessione nel settore turistico, con logica contrazione del nostro fatturato riferito a tale ambito.

Voi avete dato sempre molta attenzione alla clientela locale ticinese. Che importanza ricopre questo segmento di clientela rispetto a quella, di solito molto abiente, della Vicina Penisola?

Vorrei precisare, anzitutto, che i clienti abbonati non sono solo quelli italiani, ma in realtà sono numerosi anche qui in Ticino e molti ci onorano della loro fiducia. Per rispondere alla sua domanda, la Cornèr si è dotata di una struttura che eroga servizi specifici nei confronti di tutta la clientela ticinese. Ciò significa che per noi la distinzione a livello di importanza della clientela non è tanto legata alla sua provenienza geografica, quanto alle sue richieste. Vogliamo essere in grado di rispondere alle diverse esigenze e, pertanto, continueremo a proporre soluzioni valide e

abbiamo potenziato i nostri servizi di e-banking indirizzati sia a clientela professionale (Cornèr Link) che a clientela privata (eCornèr, payCornèr, servizi VISA e MasterCard on-line). Relativamente ad esigenze specifiche, ci avvaliamo, con la coordinazione del nostro settore «clientela speciale», anche di professionisti della piazza a noi vicini; riteniamo infatti opportuno che ognuno «faccia il proprio mestiere». Solo così si riesce a suggerire soluzioni appropriate a problematiche speciali in ambito previdenziale, fiscale ed ereditario.

Il processo di unificazione europea porta delle novità anche nel campo dell'attività bancaria in Svizzera. A partire dal prossimo luglio entrerà in vigore l'euro ritenuta sugli interessi di soggetti fiscali europei. Siete pronti per questa novità? Quali pensate possano essere le conseguenze per la piazza finanziaria svizzera e per la sua competitività?

Come tutte le banche svizzere, ci siamo preparati con largo anticipo e saremo pronti per applicare le norme dettate dall'Amministrazione Federale delle Contribuzioni (AFC) in materia di fiscalità del risparmio. Nei giorni scorsi l'AFC ha provveduto ad emanare il secondo progetto di direttive agli agenti pagatori, che chiarisce molti dei punti rimasti ancora oscuri. La nostra banca ha investito risorse umane e tecnologiche per informare adeguatamente la clientela e per assol-

na, contiene precise garanzie volte a preservare il segreto bancario nell'ambito delle imposte dirette. Per quanto concerne la piazza finanziaria ticinese, dunque, non vi saranno gli effetti negativi paventati. **Abbiamo visto in passato che le vicende politiche italiane possono avere ripercussioni anche sulla piazza finanziaria svizzera e, soprattutto, sul Ticino. L'anno prossimo ci saranno le elezioni in Italia. Lei pensa che potranno influire sull'attività delle banche svizzere e ticinesi?**

La piazza finanziaria ticinese è storicamente legata alle vicende italiane. Se in passato l'incertezza politica e finanziaria italiana fu il volano per l'attività bancaria ticinese, oggi la situazione è cambiata. La politica in Italia risulta più salda rispetto a pochi anni fa e l'instabilità valutaria è stata sconfitta dall'euro. Noi ci auguriamo che il prossimo governo italiano sia forte e coeso, in modo da dare certezze agli imprenditori e sicurezza ai lavoratori: un'Italia che cresce fa sicuramente bene anche a noi.

Siete una delle poche banche in mani ticinesi e con sede decisionale nel cantone. Ricor-

“
Personale specializzato per servire la clientela ticinese

”

sette bancario nel nostro cantone?

L'operazione di cui sopra conferma la nostra positività e la nostra fiducia nel futuro della piazza bancaria ticinese. Guardando avanti, comunque, non si può naturalmente rimanere proiettati su se stessi, ma è indispensabile la ricerca di nuovi sbocchi su altri mercati esteri che non siano unicamente i

paesi limitrofi. Occorre inoltre tenere presente che ultimamente il mondo bancario in generale, quello svizzero in particolare, è gravato da un enorme sforzo nel settore del compliance. Numerosi sono i nuovi regolamenti ai quali le attività bancarie devono sottostare e, quindi, altrettanto importanti sono gli investimenti che le banche devono orientare verso l'ottimizzazione di strutture, che controllino il rispetto delle normative in questione. Risorse, queste, sottratte ad investimenti più direttamente indirizzati al business. Ci auguriamo, comunque, che la «certificazione internazionale» derivante da tali investimenti, renda in futuro ancora più attrattiva la nostra piazza finanziaria, rappresentando così il tangibile «return» di quanto speso.