

Cornèr Banca potenzia la distribuzione dei servizi in territorio cantonale

«L'importanza del rapporto umano»: da oltre 50 anni è il nostro motto vincente

Parlare della crescita della Cornèr Banca significa soffermarsi anche sull'importante contributo al suo sviluppo giunto dalle agenzie presenti nel Cantone e, in modo particolare, dalle due realtà del locarnese: la succursale, ubicata nella centralissima via alla Ramogna e l'agenzia di Ascona, sita in via Borgo, all'inizio dell'area pedonale.

Un po' di storia

La decisione di portare i nostri servizi al di fuori del perimetro luganese giunse poco tempo dopo la costituzione della banca.

Cronologicamente parlando, la Cornèr Banca (750 dipendenti) è stata fondata a Lugano nel 1952 da Vittorio Cornaro che, credendo fortemente nelle potenzialità della piazza finanziaria ticinese, decise di aprire una propria banca.

Sin dall'inizio, l'obiettivo era quello di offrire alla clientela un ventaglio completo di servizi, passando dalle normali operazioni di sportello, alle più complesse contrattazioni di borsa, ai finanziamenti ipotecari, fino alla gestione patrimoniale, vero asso nella manica della nostra banca. L'intuizione del fondatore, però, non fu solo quella di creare una banca privata che potesse rispondere a tutte le esigenze di una piazza caratterizzata da un'economia in piena espansione: occorreva essere dinamici e agevolare il più possibile l'accesso della clientela.

Lo sviluppo geografico

Nonostante sia trascorso quasi mezzo secolo, siamo tuttora fieri di essere stati i primi a Lugano a portare i servizi bancari nelle aree limitrofe della città nel 1958, ossia solo sei anni dopo la costituzione della Cornèr.

Da lì, infatti, ebbe inizio il processo di espansione, proseguito in territorio ticinese con l'apertura di



Responsabile dell'intera regione sopracenerina è **Vittorio Gatto** (al centro), coadiuvato nel ruolo di account manager senior da **Massimo Poncioni** (a sinistra) e da **Maurizio Checchi**, responsabile dell'area retail.



Marco Soldati, responsabile Clientela Privata e Intermediari Finanziari

Ascona (1964) e Locarno (succursale, 1970). Le altre tappe importanti: succursale di Losanna (1976); due affiliate estere a Lussemburgo (1989) e Nassau (1996); sbarco in Italia (2001), con l'acquisizione di Uniprof SIM di Milano.

La vicinanza al cliente

Tutt'oggi la politica bancaria su cui poggia l'attività delle agenzie è la stessa di allora: essere vicini all'utenza e facilitarne l'accesso agli sportelli. Dov'è stato possibile, come a Locarno, abbiamo anche realizzato delle aree di parcheggio per favorire i clienti che devono spostarsi in automobile. Si tratta di piccoli accorgimenti che, però, nel tempo sono stati apprezzati da una clientela che ci ripaga con grande fedeltà.

La succursale di Locarno e l'agenzia di Ascona operano esattamente come la sede principale per qualsiasi operazione trattata o qualsiasi servizio erogato. Il cliente che si reca allo sportello può fruire dei seguenti servizi: commerciale, ipotecario, consulenza finanziaria, gestione patrimoniale, borsa, cambi e carte di credito.

Locarno e Ascona sono centri di vendita e assistenza di tutto quanto viene offerto da Cornèr.

Il servizio personalizzato

Da qui un obiettivo fondamentale: erogare quei servizi che la clientela locale richiede, per cui è anzitutto necessario conoscere le esigenze diversificate della popolazione ticinese. A ciò si aggiunge il fatto che nel Sottoceneri si affaccia spesso anche

molta clientela proveniente dall'Italia, mentre nell'area Sopracenerina vi è una prevalenza di clienti originari della Svizzera tedesca e della Germania.

I nostri funzionari e consulenti attivi nelle agenzie non sono, quindi, solo dei professionisti in ambito bancario, ma dei profondi conoscitori della realtà locale in cui operano. Occorre infatti comprendere e appartenere all'ambiente in cui si lavora, per intenderne appieno le necessità finanziarie e quelle dei suoi residenti, pubblici e privati.

La nuova organizzazione

Con l'obiettivo di rendere le agenzie ancora più funzionali, abbiamo deciso di migliorare la nostra offerta di servizi e prodotti, cominciando dall'organizzazione interna. Anzitutto, abbiamo inserito una figura nuova, quella dell'**account manager**, che è in grado di illustrare tutti i prodotti e servizi della Cornèr.

Il **capo agenzia**, a sua volta, è un consulente di private banking, che contribuisce ad alimentare lo sviluppo dell'attività complessiva. Funge inoltre da supporto nella vendita globale e segue con particolare attenzione il collegamento con tutte le altre aree della banca.

Il responsabile e i collaboratori

■ Responsabile dell'intera regione sopracenerina è **Vittorio Gatto**, coadiuvato nel ruolo di account manager senior (a.m.s.) da **Massimo Poncioni** e da **Maurizio Checchi**, responsabile dell'area retail.



Francesco Bizzozero, responsabile Intermediari Finanziari



*Agenzia di Ascona
Tania Jotti, Sibilla Baccalà, Gabriele Franzoni*

Gli altri collaboratori sono:

■ **Locarno**, Nicola Lanini a.m.s., Sara Scuffi Asaro, Bruno De Taddeo, Athos Keller e Ursula Weber account manager junior (a.m.j.), Danilo Muschietti alla ricezione

■ **Ascona**, Tania Jotti e Gabriele Franzoni a.m.s., Sibilla Baccalà a.m.j.

Nel luganese:

■ Cassarate, capo agenzia è **Alberto Porta**

■ Massagno, capo agenzia è **Lorenzo Forni**

■ Paradiso, capo agenzia è **Mario Rocchi**, che è anche responsabile del coordinamento e della conduzione delle agenzie

■ Pregassona, capo agenzia è **Walter Dolci**

Il capo agenzia

Da quanto detto in precedenza, il ruolo dei capi agenzia è legato allo sviluppo degli affari, attraverso la promozione di tutti i prodotti e servizi della Cornèr. Ciò comporta il possesso di spiccate doti commerciali e una conoscenza come generalista dell'intera banca. Inoltre, a pari livello di responsabilità, il capo agenzia deve gestire quest'ultima come una struttura dotata di risorse umane e di strumenti.

Il riscontro ricevuto dalla clientela incoraggia a sviluppare ulteriormente gli affari e a conseguire nuovi traguardi.

L'azione stimola l'azione, sempre nel rispetto dei requisiti di qualità che ci contraddistinguono, ossia: elevata personalizzazione del servizio, trasparenza, affidabilità e discrezione.

Gli obiettivi

Ci stiamo concentrando su quattro obiettivi fondamentali:

■ vogliamo consolidare i requisiti di **cortesia e attenzione** nei confronti della nostra clientela. In altri termini, vogliamo che il cliente quando si rivolge a noi sappia di essere importante e prezioso. Ci concentriamo in questa direzione, indipendentemente dalla dimensione patrimoniale del cliente;



Agenzia di Ascona



Succursale di Locarno

Vittorio Gatto, Bruno De Taddeo, Maurizio Checchi, Massimo Poncioni, Athos Keller, Sébastien Kofler, Sara Scuffi Asaro, Danilo Muschietti, Nicola Lanini

- vogliamo coinvolgere tutti i nostri collaboratori, capi agenzia, account manager senior e junior nello **sviluppo** degli affari. Anche il collaboratore più giovane può portare il suo contributo in tale direzione;
- collaboriamo allo sviluppo dell'**economia cantonale**, continuiamo ad appoggiare Comuni ed aziende ticinesi, reinvestiamo nel nostro territorio i fondi raccolti in loco, perché crediamo nel futuro del Cantone;
- vogliamo acquisire ulteriore clientela di tipo “professionale”. In particolare, alla luce dei nuovi strumenti informatici che abbiamo sviluppato per la clientela professionale, vogliamo dedicare parecchie risorse alle società fiduciarie e di gestione presenti nel cantone, oltre agli avvocati e notai. Possiamo fornire tutti i servizi bancari necessari alla loro clientela. A tal proposito è stato creato un settore denominato **Intermediari Finanziari**, sotto la responsabilità di **Francesco Bizzozero**, che ha come obiettivo principale seguire, fidelizzare e sviluppare questa categoria di clientela.

Concludiamo la nostra presentazione, sottolineando che unico **responsabile** per tutta la clientela privata servita dalla sede e dalla struttura sin qui descritta è

Marco Soldati. Forte della sua decennale esperienza, egli contribuisce con i suoi collaboratori ad accompagnare la nostra clientela locale verso il pieno soddisfacimento delle sue piccole e grandi esigenze finanziarie.

Anna Russo

*Comunicazione, Immagine e PR
Comèr Banca*



Succursale di Locarno