

finanza / banche

Axion Swiss Bank guarda a est

Controllata al 100% da BancaStato, può essere definita una 'boutique' di private banking, sensibile alle necessità di una clientela particolarmente esigente, con un occhio di riguardo soprattutto per clienti dell'est Europa. Per fare questo, risultano indispensabili competenze specifiche e servizi estremamente personalizzati.



Conoscenza del cliente e dei suoi mercati di riferimento; una struttura di consulenza personalizzata e per questo estremamente efficace; centri decisionali veloci e vicini. Sono questi alcuni aspetti che caratterizzano Axion Swiss Bank di Lugano, vera e propria boutique di Private Banking che si rivolge a una clientela molto esigente.

La sua capacità di guardare a est e la sua appartenenza al Gruppo BancaStato fanno di Axion una realtà molto interessante:

«L'affidabilità e la fiducia, articolate su una relazione di lunga durata, rappresentano veri e propri criteri di scelta.

Ciò permette di superare gestioni in un certo senso 'standardizzate', proponendo ai clienti prodotti su misura e personalizzati»

Ticino Management ne ha parlato con Guido Marcionetti, membro di Direzione generale e responsabile dell'area mercati private banking e gestori esterni.

Come si rivolge ai propri clienti Axion Swiss Bank?

Abbiamo quattro 'squadre' di consulenti. Tre di loro svolgono attività di Private Banking, mentre un'altra è dedicata ai gestori patrimoniali esterni. I primi due team si dedicano alla clientela tradizionale (Svizzera e Italia) mentre il terzo è rivolto all'Europa dell'Est, prevalentemente Rus-

«La clientela dell'est Europa ha spesso un approccio all'investimento o al rischio diverso da quella svizzera. In alcuni casi si avverte una predilezione per strumenti finanziari domestici e locali, in altri l'attenzione del cliente è orientata verso società del suo Paese di origine. Vi sono poi sensibilità diverse: il dollaro e l'oro, ad esempio, sono particolarmente cari a tali clienti, diversamente che a quelli svizzeri ed europei»



sia e Kazakistan. Questa nostra suddivisione è per noi un segno distintivo e un criterio di scelta per il cliente. Il team dedicato all'Europa dell'Est è composto da cinque specialisti originari di Russia e Ucraina. La clientela dell'Est riconosce in Axion caratteristiche per loro importanti. Innanzitutto apprezzano la nostra appartenenza al Gruppo BancaStato: amano la sua solidità, il suo rating paragonabile per S&P ad AA e la sua dimensione statale. A prescindere da questi caratteri istituzionali, i clienti dell'Est amano la consolidata e pluriennale esperienza dei nostri consulenti. I legami con l'Est, dunque, hanno basi ben solide. La nostra casa madre, BancaStato, ha sempre favorito lo sviluppo di queste competenze pressoché uniche alle nostre latitudini. Va inoltre ricordato che negli ultimi anni in Ticino vi sono state iniziative tese proprio a rafforzare i legami istituzionali, politici ed economici con l'Europa dell'Est. Per esempio, la Camera di commercio ticinese ha firmato accordi e organizzato missioni economiche in Kazakistan. Le relazioni sono ottime con l'ambasciatore svizzero e sono stati firmati accordi con l'Astana International Financial Centre (Aifc), un 'financial hub' per l'Asia centrale. Dunque, plaudiamo al fatto che il Ticino si dimostri così propositivo verso questi orizzonti. In luglio l'ambasciata svizzera ha organizzato una riunione di alto livello per 22 Ceo di importanti società svizzere nella regione di Almaty (ex Alma-Ata) con lo scopo di ampliare ulteriormente le relazioni con la regione.

Che tipologia di clientela è quella proveniente dall'est Europa?

La clientela è variegata ma possiamo dire che non mancano gli imprenditori. A loro la banca offre le linee di gestione che si trovano generalmente nelle strutture svizzere di Private Banking e di gestione patrimoniale. Quello che noi promuoviamo in maniera particolarmente profonda è la relazione personale del consulente con la clientela. Per queste persone l'affidabilità e la fiducia, articolate su una relazione di lunga durata, rappresentano veri e propri criteri di scelta. Ciò permette di superare gestioni in un certo senso 'standardizzate' e proporre ai clienti prodotti su misura e personalizzati.

Ma come avviene questa 'personalizzazione'?

Il nostro obiettivo è di strutturare proposte di gestione patrimoniale che siano perfettamente aderenti alle esigenze dei clienti, alla loro propensione al rischio e alle loro specifiche necessità finanziarie. La clientela che proviene dall'est Europa ha tendenzialmente un approccio all'investimento o al rischio diverso da quello del cliente svizzero o europeo. Ciò implica, dal punto di vista della consulenza, competenze specifiche, oltre a un'attenzione particolare. Intendiamoci, non sempre questo significa una propensione al rischio di per sé complessivamente più elevata, e prova ne è che molti nostri clienti risultano molto conservativi. In alcuni casi si avverte una predilezione per strumenti finanziari domestici e locali, in altri l'attenzione del cliente è orientata verso società del suo Paese di origine. Vi sono poi sensibilità diverse: il dollaro e l'oro, ad esempio, sono particolarmente prediletti dai clienti dell'Est, mentre meno da quelli europei.

In apertura, la sede luganese di Axion Swiss Bank. Sopra, Guido Marcionetti, membro di Direzione generale della banca e responsabile dell'area mercati private banking e gestori patrimoniali esterni, davanti a un'opera dell'artista svizzero François Bonjour.

Insomma, il nostro compito e la nostra missione è incanalare esigenze e sensibilità verso strategie di investimento adeguate e idonee. In tal senso occorre da parte nostra una grande flessibilità e competenza che siamo felici di mettere sempre a disposizione. Scegliere Axion Swiss Bank, a ogni modo, significa anche poter far capo a un'ulteriore dimensionalità dell'offerta: ne hanno potuto fruire alcuni nostri clienti che sono venuti a vivere qui in Svizzera, ai quali abbiamo efficacemente offerto assistenza in ambito immobiliare, non solo per la loro residenza ma anche nell'ambito del finanziamento di investimenti immobiliari, e questo tramite la nostra capogruppo BancaStato. Un grosso atout per Axion Swiss Bank è infine la flessibilità e la possibilità di accesso al management della banca. I nostri centri decisionali sono tutti in Ticino: a Lugano per quanto riguarda Axion e a Bellinzona per la casa madre BancaStato. Quindi la velocità decisionale è immediata. Inoltre chi dirige il Gruppo e Axion promuove incontri e dialoghi con la propria clientela, assicurando in tal modo un allineamento fondamentale per ambire a soddisfare le reali esigenze della clientela stessa.

Corrado Bianchi Porro