

Un ritorno alle vere origini del private banking



UN RITORNO ALLE VERE ORIGINI DEL PRIVATE BANKING: SI POTREBBE RIASSUMERE COSÌ LA FILOSOFIA E L'OPERATO DI AXION SWISS BANK SA (AXION), ISTITUTO CONTROLLATO DA BANCASTATO IN CUI NEGLI SCORSI MESI SONO CONFLUITI PARTE DEGLI ATTIVI E DEL PERSONALE DI SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING (LUGANO-SVIZZERA) SA. L'OPERAZIONE HA DATO ULTERIORE IMPULSO A UNA VERA E PROPRIA BOUTIQUE DI GESTIONE DEI PATRIMONI CHE SI DISTINGUE GRAZIE ALLA GRANDE VELOCITÀ DECISIONALE E ALLA SPICCATA VICINANZA AL CLIENTE. MA COME SI RELAZIONA UNA BANCA ATTIVA IN QUESTO SETTORE CON UNA BANCA CANTONALE? ABBIAMO POSTO QUESTA E ALTRE DOMANDE AL NUOVO PRESIDENTE DELLA DIREZIONE GENERALE, L'AVVOCATO **MARCO TINI**.

Direttore, come è cambiato l'istituto negli scorsi mesi? «L'Istituto ha praticamente raddoppiato il numero di dipendenti e ha sicuramente tratto nuova linfa dalla fusione di due filosofie professionali complementari. Attualmente siamo una sessantina di persone, di cui metà proveniente dalla società che faceva capo a Société Générale: l'incontro ha generato un grande dinamismo e le attese che si erano create durante le negoziazioni si sono poi sprigionate in una grande motivazione ed energia».

01
Marco Tini

Presidente Direzione generale
Axion Swiss Bank SA
Foto: Sylvana Reschke Dalla Chiesa

L'operazione è stata descritta come in linea con la strategia tesa a dare ad Axion la massa critica necessaria a operare con la giusta redditività. Si può già tracciare un primissimo bilancio dall'inizio dell'anno?

«I primi risultati sono assolutamente soddisfacenti. Certo, i necessari progetti di integrazione che abbiamo inaugurato congiuntamente con BancaStato incidono sui costi, ma i ricavi, sin dal primo mese di attività, sono in linea con quanto atteso e la redditività dell'istituto è aumentata; redditività che già caratterizzava gli attivi acquisiti da Société Générale Private Banking (Lugano-Svizzera) SA, e che non è dunque andata persa. A prescindere dai risultati finanziari occorre però anche dire che sono molto contento del clima in cui si lavora e si prendono decisioni. Con gli altri membri della direzione generale ci intendiamo a meraviglia: regna la collegialità e l'armonia e credo che questo sia un bene molto prezioso».

Axion offre servizi di private banking, proprio come tanti altri istituti della piazza. Perché sceglierla?

«Perché ritengo che oltre alla grande qualità di prodotti e servizi offra tre importanti criteri di scelta. Innanzitutto è caratterizzata da un fattore umano che fa veramente la differenza. Mi spiego meglio. La maggior parte degli istituti fa ormai capo a sedi centrali che non sono in Ticino: di conseguenza non sono chiamati a decidere autonomamente sulle attività quotidiane della banca. In Axion le decisioni sono prese dalla "a alla z" direttamente in sede e questo, con una struttura gerarchica molto snella, consente di ottenere una formidabile velocità decisionale. Ciò piace molto al cliente, così come gli piace il fatto di essere conosciuto da tutto il management della banca: da noi non si sente di sicuro un numero! In un certo senso siamo tornati a fare un tipo di attività bancaria che alle nostre latitudini era un po' scomparso. Tutto ciò è molto valorizzante anche per chi lavora, in quanto può utilizzare appieno le proprie competenze e applicarle ogni giorno. Il secondo criterio ha invece a che fare con la casa madre. Appartenere al gruppo BancaStato significa dare maggiore peso specifico a un concetto

di etica aziendale, a una visione e interpretazione degli affari che si realizzano in crescita mature, articolate nel medio e lungo termine, senza necessità di "massimizzare i profitti" nell'immediato. Non fraintendiamo, i vari indici di efficienza e redditività sono molto importanti anche per noi, ma far parte di BancaStato si traduce in una responsabilità di impresa molto profonda che migliora la qualità dell'azienda stessa. Inoltre, un azionista così forte, solido, "istituzionalmente elevato" è particolarmente apprezzato dai nostri clienti di riferimento, che arrivano da Italia e Stati dell'est-europa: Paesi che invidiano la stabilità politica ed economica della Svizzera».

E il terzo grande vantaggio?

«È chiaro che intrattenere rapporti di affari con clienti dei nostri Paesi di riferimento significa dover possedere grandi competenze linguistiche e di mercato. Ma non solo: in Axion gestiamo averi fiscalizzati e dobbiamo dunque saper fornire una valida consulenza anche per la fiscalità del Paese di domicilio del cliente. Sono competenze che quasi tutti gli altri istituti hanno centralizzato oltre Gottardo e che quindi in Ticino determinano un vantaggio per Axion».



Ma non sussiste "cannibalismo" con le attività private banking di BancaStato?

«Con l'Italia potrebbe esserci una minima sovrapposizione, ma Axion opera in mercati diversi da quelli di BancaStato. Parlerei piuttosto di sinergie: grazie ad Axion, a un cliente russo interessato al Ticino il gruppo BancaStato può offrire non solo la gestione patrimoniale e la pianificazione fiscale, ma anche i servizi ipotecari o aziendali. La tridimensionalità è un grande valore aggiunto».

La casa madre ha una filosofia, un mandato pubblico e un approccio agli affari ben definiti. Come trovano spazio questi fattori nella vostra attività?

«BancaStato ci fornisce un grande senso di struttura e appartenenza. Io e i miei colleghi abbiamo ritrovato l'orgoglio di avere un azionista che sostanzialmente è la collettività ticinese. Lavoriamo con una grande responsabilità e fierezza ed è una fortuna incredibile in quanto oggi giorno la piena identificazione e lealtà nel proprio datore di lavoro è merce piuttosto rara».

Cosa ha significato la Voluntary disclosure nel vostro settore?

E quali sono le future sfide?

«L'80% della clientela italiana è rimasto fedele alla Svizzera. Il passaggio generalizzato a una gestione del capitale dichiarato è in realtà un vantaggio per la piazza ticinese, in quanto ha il pregio di mettere al centro dell'offerta le competenze e non più prettamente i vantaggi fiscali. In tal senso il Gruppo BancaStato non ha certo dormito sugli allori».

Quali sono le sfide all'orizzonte?

«Il futuro sarà giocato dall'informatica. Gli applicativi digitali delle banche saranno sempre più importanti: fermo restando che la vicinanza, la consulenza e le competenze – insomma, il "vero" private banking – faranno sempre la vera differenza».