

ECONOMIA Vittorio Cornaro, direttore generale del gruppo Cornèr Banca «Il grande orgoglio di essere ticinesi»

Le statistiche pubblicate da «The Banker» hanno riconfermato il gruppo Cornèr Banca al primo posto in Svizzera per solidità patrimoniale. Ne parliamo col nuovo “timoniere”

Corrado Bianchi Porro |



Come pubblicato gli scorsi giorni, ci sono stati ingressi di peso nel nuovo Consiglio d'amministrazione della Cornèr Banca, con l'arrivo di Franco Müller e poi di Alberto Petruzzella. Ne parliamo con Vittorio Cornaro, direttore generale del gruppo dalla fine di settembre 2016, quando suo padre Paolo ha ceduto la conduzione della banca ed è diventato, a sua volta,

presidente del Consiglio di amministrazione.

La parte principale della nostra attività bancaria, spiega l'ingegner Vittorio Cornaro, nipote del fondatore, si svolge in Ticino e dunque eravamo interessati ad avere al nostro fianco fi-

gure di spicco del settore bancario locale, in grado di consigliarci concretamente nei nostri processi decisionali.

Nella vostra presentazione al pubblico enfatizzate sempre i requisiti di capitale e la solidità dei dati di bilancio al primo posto in Svizzera. Per quale motivo?



Ritengo che l'importanza della solidità bancaria si sia rafforzata dopo la crisi finanziaria del 2008. Da allora, l'opinione pubblica si è focalizzata su questo elemento fondamentale che concerne il mondo bancario, conferendogli un valore di cui ancora oggi avvertiamo il significato. È altresì vero che questo tema interessa anche alla clientela italiana, che è confrontata con un sistema bancario interno gravato da evidenti fragilità. Vorrei inoltre aggiungere che per continuare a "fare banca" in senso tradizionale, nell'attività creditizia, con i requisiti richiesti prima da Basilea I, poi II, oggi III, la direzione non sarà verso un rallentamento delle norme.

Nonostante l'alleggerimento normativo che di questi tempi viene richiesto dal presidente americano Donald Trump?

Al momento non lo si vede. Anche perché gli Stati Uniti, alla peggio, non lo applicano. Per cui la tendenza resterà tale. Oggi, a fronte di requisiti sempre più stringenti, è necessario avere spalle solide, cosa fondamentale se si vuole operare a tutto tondo e restare sul mercato.

Comunque, le banche italiane in quest'ultimo periodo non sono poi andate così male dato che in fondo hanno per lo meno tentato una risalita...

Dopo una caduta i rimbalzi ci sono sempre. Certo, c'è stato un rally, ma il fatto rimane; stanno facendo aumenti di capitale massicci che potrebbero non essere sufficienti. Comunque sia, è un tema in discussione, altrimenti non avrebbero preso i provvedimenti citati.

Qualche banca, in Italia, è recentemente fallita.

In Svizzera l'ultimo episodio risale ad oltre trent'anni fa.

Per il nostro gruppo, su oltre 1.200 persone, quasi 900 lavorano nel nostro Cantone, in banca, informatica

e settore carte

E l'Unione Europea riuscirà a porre una salvaguardia a questo pericolo latente?

Me lo auguro. Se il sistema bancario italiano va in tilt è perché è saltata l'Italia o viceversa: l'euro rischia di scomparire e il franco si rafforzerebbe ulteriormente. Non credo che nessuno lo voglia.

Quanto è importante il Ticino per il vostro gruppo?

Facciamo, grosso modo, l'80% dell'attività strettamente bancaria in Ticino e il resto fuori. Nel settore carte di credito quasi il 10% dei nostri titolari è residente in Ticino, mentre il restante 90% si suddivide tra Svizzera tedesca e francese. De facto però dal Ticino gestiamo la maggior parte della nostra attività, visto che su 1.214 collaboratori a tempo pieno a livello di gruppo, ben 854 sono localizzati nel nostro Cantone.

Queste sono le attività dirette, ma poi ci sono naturalmente anche tutte le ricadute indirette che non entrano in bilancio...

Lo lascio dire agli altri, ma penso proprio di sì. I fornitori ce li abbiamo qui. Senza dimenticare che, a differenza di altre realtà, il centro decisionale è in Ticino. Siamo ticinesi e chiaramente prediligiamo avere fornitori locali, quando possibile.

Da ciò consegue anche, supponiamo, una lunga fedeltà al lavoro dei vostri dipendenti presso il Gruppo...

Praticamente quasi ogni anno festeggiamo collaboratori che hanno superato i 40 anni di servizio. Alcuni di loro hanno iniziato come apprendisti, hanno fatto carriera e sono giunti all'età della pensione sempre restando con noi. Ne siamo veramente orgogliosi.

Anche qualcuno di molto famoso ha iniziato qui...

In effetti Sergio Ermotti ha cominciato a lavorare da noi per poi passare prima a Citibank a Zurigo e poi a Merrill Lynch, aprendo tutta l'attività dei prodotti derivati in Svizzera...

Possiamo commentare che ciò rappresenta una speranza per i giovani...

Questo certamente, un augurio.

Visa: preveggenza e sviluppo delle scelte. Ci spieghi qualcosa...

Il mercato delle carte in Svizzera è tendenzialmente saturo. C'è ancora spazio qua e là, ma praticamente tutti hanno ben più di una carta nel portafoglio. Da qui la scelta di iniziare a guardare all'estero, in Italia con Diners Club e in Inghilterra. In termini di volume invece, il poten-

Per i nostri figli internet è già vecchio. Quello che crediamo innovativo è sorpassato. Loro sono oltre e dobbiamo imparare sempre

ziale esiste ed è ancora enorme. In Svizzera vi è tuttora un uso abbondantissimo del cash. Se facciamo il raffronto con la Danimarca, che è il Paese più avanzato in questo ambito, vediamo che il 98% delle transazioni avviene in maniera elettronica. Per cui, in teoria, il potenziale è immenso.

La quota in Svizzera?

Difficilissimo calcolarlo, ma forse saremo all'80% col cash. Stiamo cercando di facilitare questo progressivo cambiamento di abitudini, che sta comunque de facto avvenendo principalmente grazie all'uso della tecnologia e poi per una questione culturale. Persone cresciute con il cash, vogliono il cash,



mentre le nuove generazioni fanno tutto con il cellulare. Non hanno nessun interesse ad avere chili di monete, se non obbligati dal fatto che piccoli esercizi locali o le mense scolastiche non accettano altre

forme di pagamento. Nei negozi di lusso se qualcuno paga cash una somma importante, viene guardato con una certa diffidenza. Se invece prendiamo l'altro estremo, ad esempio i chioschi, pagando con la carta per acquistare il giornale, guardano con disappunto. Se però la stessa transazione viene effettuata con Apple Pay, pagando direttamente con iPhone, tutti la considerano un innovativo. E ha fatto la stessa cosa. Però se va nei negozi di lusso e utilizza Apple Pay per 1000 franchi, la guardano con sufficienza, perché non ha mostrato la carta gold.

Questione di fiducia?

Absolutamente no. Questione di status symbol e abitudine. Se pago con il cellulare al chiosco sono all'avanguardia, ma nei negozi di lusso è al momento considerata una caduta di stile. Cosa che tendenzialmente andrà a scomparire progressivamente con le nuove generazioni. Qui c'è dunque sicuramente molto spazio da occupare.

E le nuove generazioni?

Per loro è scomodo avere il cash. Fanno tutto con il telefono. Ho dato a mio figlio una carta prepagata, mi ha chiesto come si fa a vedere il saldo. Ho risposto che deve andare su internet. Mi ha guardato come fossi un alieno. Per loro internet è il passato. Oggi per i "millennials" internet è già vecchio. Quello che noi

crediamo sia "innovativo" è sorpassato. Loro sono "app". Sono ben oltre di quello che pensiamo.

Conta magari la paura del fisco

per gli anziani?

Un tema che non regge più. Forse è un retaggio di quel passato e della privacy: non voglio che uno veda tutto quello che faccio. Ma le nuove generazioni vivono su Facebook, Snapchat, Instagram. Per loro, il concetto di privacy è molto diverso. E le domande che si pongono i nonni o i loro genitori, è il loro ultimo pensiero. Loro o sono social o sono "out".

Avete percorso i tempi. Oggi magari è facile capirlo...

Facile fino a un certo punto. Perché il mondo delle carte è un mondo più complesso e avanzato rispetto a quello bancario. Anche a livello di innovazione. O ci si sta dietro o si esce dal mercato. Dopo l'Inghilterra, il secondo Paese in Europa scelto da Apple per lanciare Apple Pay è la Svizzera e noi siamo stati ancora una volta i primi ad introdurlo nel nostro Paese. Non si può stare fermi, bisogna continuare a correre per stare dietro allo sviluppo e all'evoluzione in questo settore.

Siete condannati a innovare?

Nella misura in cui l'innovazione è anche divertimento. Si innova se ci si diverte, si sperimenta. Noi ci divertiamo a fare quanto stiamo facendo. Parlo al liceo di Lugano dello Swatch Belamy, ovvero di uno Swatch dove noi, primi al mondo, abbiamo inserito una carta prepagata. Un prodotto che ha un futuro: ma difficile, complesso. Vallo a spiegare che c'è una carta che non vedi all'interno! Ma tutto questo ci è servito da un punto di vista tecnico, per fare una serie di lavori e considerazioni che poi si sono rivelati utili. Bisogna continuare a innovare, benché non tutte le novità siano sbarcate sul mercato, ma fa parte del "gioco". Il mondo della ricerca è molto più ampio di quello che arriva sul mercato. Una felice condanna, dunque.

L'importanza dell'informatica per il vostro Gruppo?

Noi l'abbiamo interamente in casa. Perché non c'è nessuno che possa offrirci una piattaforma valida sia per la banca che per il mondo carte. Oggi poi, più di ieri,

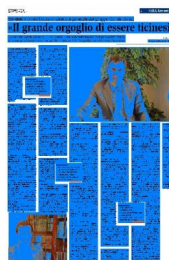
L'innovazione è divertimento, creatività, esperimento; è scoprire la straordinaria ricchezza di facilitare le cose

ci rendiamo conto che avere l'informatica in casa è un grosso vantaggio competitivo che ci permette di introdurre, innovare e testare nuovi prodotti con una rapidità e semplicità che altrimenti non sarebbe possibile. Tutte cose difficili se non controllassimo la "spina dorsale" della banca e che ci permettono di rimanere all'avanguardia nella nostra offerta alla clientela, potendo offrire potenzialmente i migliori prodotti disponibili sul mercato e questo pur senza doverli per forza sempre sviluppare internamente.

Svizzera e Ticino?

Siamo un'isola di eccellenza, con però una nuvola rappresentata dal fatto che ogni tanto ci stiamo europeizzando e come atteggiamento, limitatamente al Ticino, stiamo imitando l'Italia. Critichiamo tanto quello che succede nella vicina Penisola, ma non siamo così diversi. Basti pensare a come sono state gestite negli anni le finanze cantonali... Oggi il Ticino si trova in terz'ultima posizione a livello di attrattività fiscale in Svizzera. Abbiamo fatto di tutto per far scappare molti buoni contribuenti. Dunque, siamo un'isola felice, ma abbiamo preso una brutta piega, anche se mi lascia speranza il fatto che qualcosa si stia finalmente muovendo a Bellinzona.

A livello di mondo bancario ritengo che, venendo a mancare banche con sede decisionale e operativa in



Ticino, tutta una serie di funzioni (e quindi di conoscenze), verranno progressivamente a sparire. Con oggettivi problemi per chi rimane. Oggi, le competenze le troviamo a Zurigo, ma poi è difficile che arrivino da noi. Trovare là un ticinese è anche più arduo. Dall'altra parte, si può guardare al mercato del lavoro italiano dove ci sono conoscenze e ottime professionalità, ma con un grosso handicap: tendenzialmente non parlano il tedesco. Checché se ne dica, la maggior parte della nostra giurisprudenza è in lingua tedesca e francese. Quindi, dobbiamo formarli noi. Abbiamo un'ABT che ha fatto grossi sforzi col Centro Studi Bancari, ma tra le cattedre all'USI non ce n'è una bancaria dall'A alla Z. Cosa su cui bisognerebbe riflettere. Fantastici certo i corsi di aggiornamento, ma il "fare banca", il risk management, la struttura legislativa... Non c'è un corpus integrale ad hoc.



Vittorio Cornaro, classe 1972, laureato in ingegneria al Politecnico di Zurigo e in economia all'Università di San Gallo, è entrato in Cornèr Banca nel 2004 quale responsabile del Private Banking e della divisione Mercati. Dal 2008 ha ricoperto la carica di Vicedirettore Generale. Prima di entrare in Cornèr Banca, dal 1999 al 2004 Vittorio Cornaro aveva lavorato presso Merrill Lynch a Londra, occupandosi del mercato dei capitali azionari e dell'attività di negoziazione.