

Corriere del Ticino  
6903 Lugano  
091/ 960 31 31  
www.cdt.ch

Genere di media: Stampa  
Tipo di media: Quotidiani e settimanali  
Tiratura: 35'581  
Periodicità: 6x/settimana



Pagina: 1  
Superficie: 70'212 mm<sup>2</sup>

corner

Ordine: 220026  
Tema n°: 220.026

Riferimento: 66996371  
Clipping Pagina: 1/3



## Cornaro: «Puntiamo sul FinTech È un'attività in forte espansione»



# L'INTERVISTA ■■■ VITTORIO CORNARO\* «Cornèr, rotta verso il FinTech»

Creata una nuova app – L'istituto resta il più solido della Svizzera



**ACCELERAZIONE** Secondo Vittorio Cornaro le banche sono in ritardo nelle innovazioni digitali, ora devono recuperare. (Foto Zocchetti)

**ROBERTO GIANNETTI**

■■■ Cornèr Banca, pur mantenendo le sue attività tradizionali, come il private banking, le carte di pagamento e l'attività creditizia, si apre verso il settore FinTech, ossia la digitalizzazione applicata ai servizi finanziari. Ne abbiamo parlato con Vittorio Cornaro, CEO della Cornèr.

**Voi puntate molto sul FinTech. Quanto è importante all'interno della vostra banca questo settore?**

«La sua importanza è crescente. E noi cerchiamo di migliorare guardando costantemente a quello che viene prodotto dagli altri, per poi costruire prodotti che ci piacciono e che possono rappresentare un vero valore aggiunto per i nostri clienti».

**Fra l'altro avete lanciato proprio ieri una nuova app. Come si collega questa decisione alla strategia FinTech?**

«Con questa iniziativa abbiamo cercato di prendere quello che c'è di meglio sul mercato per renderlo fruibile dal cliente. Si tratta di un'offerta estremamente innovativa anche per chi vuole seguire in diretta i mercati finanziari». **Questo settore attira molto l'attenzione e gli investimenti delle banche. Voi pensate che possa fare veramente la differenza nel rapporto con il cliente?**

«Certamente. Se guardo il maggiore dei miei figli, che ha 18 anni, vedo che ragiona molto in termini di app e di social network. Le nuove generazioni sono molto più avanti di noi quarantenni e cinquantenni, che abbiamo vissuto la prima bolla di Internet: hanno un'alta propensione ad adoperare le nuove tecnologie. La realtà è che i settori bancario e finanziario tendenzialmente, in questo ambito, sono rimasti indietro di 20 o 30 anni».

**Cosa intende esattamente?**

«Le faccio un esempio: per effettuare un trasferimento di soldi all'estero tramite banca occorrono alcuni giorni. Eppure lei può inviare immagini o testi in tempo reale a persone ovunque nel mondo, utilizzando Whatsapp. Insomma, il settore bancario è retrogrado, soprattutto in un mondo dove ci stiamo abituando a fare tutto real-time. Per questo le innovazioni digitali rappresentano passi da gigante nel nostro settore».

**Cosa volete offrire concretamente ai vostri clienti?**

«Da una parte continuare a garantire lo stesso servizio di prima, per cui non vogliamo perdere il contatto diretto con il cliente, ma continuiamo a seguirlo con un'offerta personalizzata. Tuttavia questo non esclude che non si possa interagire con lui attraverso tutta una serie di canali, che siano app o il trading online. Anzi, proprio in questi campi vogliamo offrire ancora più servizi, come la ricerca e le informazioni sulle opportunità di investimento».

**Il FinTech presenta anche dei rischi, perché un cliente può farsi prendere la mano e quindi deve essere seguito. Come gestite questo problema?**

«Noi non siamo un broker che invia semplicemente username e password ai clienti, ma una banca privata che segue e istruisce chi vuole investire attraverso CornèrTrader. Non entriamo nel merito di quello che compra o vende, perché questo tipo di clientela sa quello che sta facendo. Ma se qualcosa dovesse andare storto contattiamo il cliente e gli chiediamo: 'Ma lei è sicuro di quello che sta facendo?', invitandolo a volte a riconsiderare o rivalutare le sue posizioni.

Questo significa seguire il cliente con un servizio personalizzato».

**Voi cosa fornite al cliente per aiutarlo ad operare?**

«Offriamo ricerca fondamentale su 250 azioni a livello mondiale e analisi di momento, quindi di tipo tecnico, ma sul medio periodo, su oltre 5 mila azioni a livello globale. Quest'ultimo servizio cerca di segnalare il fatto che su un dato titolo c'è molto movimento, che il trend è positivo o negativo, e via dicendo. Il tutto chiaramente correato da altri studi. Inoltre, offriamo analisi tecnica sulle varie valute in un'ottica di breve periodo e mettiamo a disposizione future sugli indici di Borsa, sulle materie prime, e anche sulle azioni. Per cui in realtà, a seconda della tipologia del cliente abbiamo un'offerta specifica».

**Questa attività inizia a rappresentare una parte importante del totale?**

«Diciamo che siamo ancora agli albori e oggi rappresenta qualche punto percentuale dei ricavi della banca. Sta però crescendo a ritmi importanti, quasi di raddoppio ogni anno. È una tendenza forte e continuerà. Quindi oggi iniziamo a vedere dei volumi importanti. Il trading online occupa già 25 persone».

**Passiamo ora all'andamento della vostra banca in generale. Nel 2016 avete ottenuto dei risultati ottimi. Quest'anno come si presenta la situazione?**

«Siamo soddisfatti e i risultati sono in linea con il budget che speriamo di migliorare ulteriormente per la fine dell'anno. Sarà tuttavia difficile ripetere i risultati dell'anno scorso, poiché influenzati da un ricavo straordinario. Nel 2017 siamo comunque in crescita, ma

con utili più bassi per via dei tassi di interesse».

**Dal punto di vista occupazionale qual è il trend?**

«Diamo lavoro a circa 1.200 collaboratori, e quest'anno dovremmo avere una ventina di persone in più. Non stiamo certamente diminuendo».

**Come vede il futuro della piazza finanziaria ticinese? Sembra che arrivino ancora capitali dall'Italia.**

«È vero, qualcosa sta ancora arrivando. Il futuro della piazza è comunque un grande tema. Chi ha aderito alla voluntary disclosure ha tendenzialmente lasciato i soldi qui. Il problema è come riuscire a servire la clientela italiana in futuro, viste le difficoltà dell'Italia nell'aprire il suo mercato. È stata firmata una roadmap, che tra persone di buona fede andrebbe rispettata, nella quale viene espressamente detto che i due Stati faranno di tutto per migliorare l'accesso ai loro mercati. Ma l'Italia ha fatto tutto fuorché adempiere questo impegno. Il Ticino ha comunque degli atout per la clientela italiana, vista la fragilità del sistema bancario della Penisola».

**Cornèr Banca è l'istituto più solido della Svizzera in termini di capitalizzazione. Come mai questo lusinghiero risultato e come è stato raggiunto?**

«Cornèr Banca è un'azienda familiare che, a partire da mio nonno, ha scelto di capitalizzare la maggior parte degli utili: prima la banca e poi la famiglia e questo perché bisogna essere credibili e finanziariamente solidi nei confronti di clienti e controparti. Questa è la nostra strategia e vogliamo seguirla ancora».

\* CEO della Cornèr Banca