



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

Genere di media: Stampa  
Tipo di media: Quotidiani e settimanali  
Tiratura: 36'108  
Periodicità: 6x/settimana

Tema n°: 220.026  
Abbonamento n°: 220026  
Pagina: 1  
Superficie: 100'380 mm²

## CORNÈR BANCA

### Paolo Cornaro cede il timone al figlio Vittorio

■ ■ ■ Passaggio generazionale ai vertici di Cornèr Banca. L'attuale CEO Paolo Cornaro spiega in un'intervista al CdT il passaggio di testimone al figlio Vittorio.

L'INTERVISTA ■ ■ ■ PAOLO CORNARO\*

# «Il timone di Cornèr ora passa a mio figlio»

Dopo 47 anni di attività l'attuale CEO assumerà a settembre la presidenza del CdA



**TRE GENERAZIONI** Paolo Cornaro ha preso le redini della banca dal fondatore Vittorio, suo padre. Ora le passa al figlio Vittorio. (Foto Archivio CdT)

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

Genere di media: Stampa  
Tipo di media: Quotidiani e settimanali  
Tiratura: 36'108  
Periodicità: 6x/settimana



Tema n°: 220.026  
Abbonamento n°: 220026  
Pagina: 1  
Superficie: 100'380 mm²

**Il prossimo 30 settembre, dopo 47 anni di attività in Cornèr Banca, Paolo Cornaro, figlio del fondatore dell'istituto luganese, passerà la conduzione operativa della banca a suo figlio Vittorio. Contemporaneamente l'attuale presidente del Consiglio di amministrazione, Giancarlo Viscardi, in carica dal 1992, cederà il posto a Paolo Cornaro. Le decisioni verranno ratificate il prossimo 30 settembre, nell'ambito di un'assemblea straordinaria. Si tratta di avvicendamenti nella guida della banca che avvengono nel segno della continuità e confermano il ruolo centrale della famiglia Cornaro. Nell'occasione Paolo Cornaro fa il punto con il CdT sulla situazione della banca e della piazza finanziaria.**

**VANNI CARATTO**

**■ In un momento di grandi cambiamenti e fibrillazioni per la piazza finanziaria svizzera, Cornèr banca fa una scelta di continuità che riafferma la centralità della famiglia Cornaro all'interno dell'istituto.**

«Una delle peculiarità principali della nostra banca è sempre stata quella di essere diretta dagli stessi proprietari, sin dai tempi della fondazione nel 1952, da parte di mio padre Vittorio. È un elemento di stabilità che si traduce anche in solidità: non a caso il periodico 'The Banker', ci ha assegnato per il secondo anno consecutivo il primo posto in Svizzera per solidità patrimoniale. Sono riconoscimenti che la clientela apprezza».

**Come è cambiato il lavoro in questi ultimi anni?**

«La situazione ha cominciato a cambiare fortemente all'inizio degli anni 2000. E poi la crisi finanziaria del 2007-2008 ha stravolto il modo di lavorare, anche perché sono state emanate tante normative nuove. Ormai lo Stato ci affida sempre più compiti di controllo e quasi - oserei dire - di "polizia finanziaria"».

**Gli ultimi mesi sono stati impegnativi per il settore bancario, soprattutto per**



**Lo zoccolo duro della nostra clientela è nel canton Ticino e sarà così anche in futuro**

**l'impatto della voluntary disclosure. Come è posizionata la banca rispetto a questi cambiamenti e dove intravedete le maggiori opportunità di business per l'istituto nei prossimi anni?**

«Come per tutti gli altri istituti di credito della piazza, la voluntary disclosure italiana del 2015 ha richiesto un notevole dispendio di forze e costi, ma siamo soddisfatti di essere riusciti a trattenere la maggior parte dei clienti coinvolti nelle procedure. In ogni caso lo zoccolo duro della nostra clientela è nel Canton Ticino, sia per quanto concerne le attività di private banking sia per quelle a carattere ipotecario e commerciale. Così è stato in passato e così sarà in futuro: continueremo ad interessarci anzitutto del 'fare banca universale' nel nostro territorio».

**Come sta cambiando il rapporto con il cliente, oggi che il nuovo paradigma internazionale fa sì che le altre piazze finanziarie possano fare concorrenza più diretta alla Svizzera?**

«Il know-how delle banche elvetiche rimane un indiscusso fattore di successo. L'esperienza maturata nel corso degli anni e lo stile del servizio bancario nazionale non potranno essere eguagliati facilmente, vuoi anche per un sistema normativo interno che, rispetto ad altri Paesi, pone minori ostacoli all'attività degli istituti di credito. Ciò detto, però, va considerato che qualche impedimento potrebbe essere rimosso anche qui da noi. Ad esempio il bollo federale di negoziazione o l'anacronistico bollo cantonale, soprattutto alla luce dell'accresciuta concorrenza a livello internazionale. Anche la fiscalità del nostro Cantone non aiuta, incidendo molti contribuenti ticinesi a trasferirsi in lidi più accoglienti».

**Nel frattempo la rivoluzione digitale trasforma il rapporto banca-cliente.**

«La vera sfida è rappresentata dalle nuove tecnologie. Come Cornèr siamo sem-

pre stati pionieri in questo campo. Lanciando nel 2012 la piattaforma di trading online CornèrTrader e, più recentemente, con il lancio del servizio di pagamento digitale Apple Pay nel mondo delle carte di credito e prepagate, abbiamo ribadito la nostra leadership in Svizzera in questo settore».

**Il Ticino è cresciuto grazie al suo rapporto stretto con l'Italia. Potrà questo Paese giocare ancora un ruolo importante per la piazza?**

«Penso proprio di sì, specialmente se consideriamo che le difficoltà tuttora presenti nel mondo bancario italiano contribuiscono a far affluire ufficialmente capitali dall'Italia alla Svizzera. Non vedo al momento scenari diversi che possano presagire un cambiamento di rotta».

**La piazza finanziaria è però attraversata da vicende come quella della BSI e trasformazioni radicali che potrebbero indebolire la nostra attrattività.**

«Per quanto concerne le altre banche della piazza non è nel mio stile rispondere a domande riferite ad altri istituti, per cui preferisco non commentare. Quello che posso dire è che è chiaro che non torneremo più ai fasti di tempi addietro. Il mondo è cambiato, ma non è finito. Possono nascere nuove opportunità che bisogna saper cogliere».



**Il mondo è cambiato, ma non è finito. Bisogna saper cogliere le nuove opportunità.**

**In ogni caso quanto sta succedendo crea preoccupazioni anche nella clientela. Come hanno reagito i vostri clienti?**

«La nostra clientela non è preoccupata ed ha fiducia sulla solidità della banca».

**Tornando alla gestione della banca, siete ormai l'unico istituto che può vantare una lunga tradizione familiare alla guida della banca. Quali sono gli svantaggi**

**e i vantaggi di condividere le decisioni in "famiglia"?**

«La famiglia Cornaro ha sempre tenuto ben distanziate le questioni private dalla



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

Genere di media: Stampa  
Tipo di media: Quotidiani e settimanali  
Tiratura: 36'108  
Periodicità: 6x/settimana

Tema n°: 220.026  
Abbonamento n°: 220026  
Pagina: 1  
Superficie: 100'380 mm<sup>2</sup>

conduzione della banca. Quest'ultima è quindi di competenza specifica degli esponenti che operano all'interno dell'istituto e che, negli anni, hanno potuto avvalersi di collaboratori di altissima qualità e fiducia. L'etica, la disciplina e la fiducia reciproca sono stati i fattori chiave di successo; dall'altra parte la possibilità di prendere decisioni rapidamente ci ha giovato dal punto di vista competitivo».

### Avete mai litigato tra padre e figlio in questi anni sulle scelte strategiche della banca?

«Parlare di litigi è fuori luogo. Come ogni padre e figlio abbiamo sempre comunicato e dialogato molto, lasciando anche che le nostre naturali e comprensibili differenze di vedute emergessero. Questo confronto dialettico ci ha permesso di costruire una banca che guarda al futuro con coraggio e determinazione. Questo è avvenuto prima tra mio padre, il fondatore della banca, e me e poi tra me e mio figlio: a distanza di una generazione la storia si è ripetuta».

### Sono emerse differenze di vedute sul futuro?

«La differenza generazionale ci ha permesso di rimanere con i piedi fermi nel mercato e puntare al contempo verso le nuove tecnologie. Del resto, l'incessante implacabile evolvere della tecnologia determina un cambiamento nelle attitudini della clientela e delle sue necessità, che devono essere interpretate in anticipo per poter trovare le soluzioni più adatte. È per questa ragione che penso sia giusto cedere il passo alle nuove generazioni».

### I maggiori pregi di suo figlio?

«Per un padre è un po' difficile rispondere a questa domanda. In ogni caso ha una forza di volontà spaventosa. Un esempio: pur continuando a lavorare sodo in banca, si è ritagliato il tempo per preparare una gara di Ironman e l'ha terminata al primo tentativo. La stessa determinazione la applica sul lavoro».

### Che banca passa a suo figlio?

«Una banca abbastanza complessa perché spazia dal conto risparmio all'ipoteca, al private banking alla tecnologia più avanzata. Ma questa diversificazione è una garanzia per il futuro che con la sua forza di volontà saprà gestire al meglio».

### Ora che avrà più tempo libero, come pensa di impegnarlo?

«Il ruolo di presidente mi manterrà legato alla banca che, con oltre 800 persone in organico nel solo Canton Ticino, fornisce un importante contributo all'economia. Questo rappresenta a mio parere un impegno personale dal quale non intendo sottrarmi neanche in futuro».

\* CEO di Cornèr Banca

## LA STORIA



### 1952

La banca viene fondata a Lugano.

### 1975

Prima banca a emettere le carte Visa in Svizzera.

### 1998

Emissione di MasterCard.

### 2008

Licenza Visa «cross Border» per il Regno Unito

### 2011

Acquisizione del 100 % di BonusCard.ch.

### 2012

Lancio della piattaforma trading online CornèrTrader.

### 2014

Licenza per emettere carte Diners Club in Svizzera.

### 2015

Cornercard UK, Londra. Acquisizione Diners Club Italia e Dinit.