

L'INTERVISTA ■ PAOLO CORNARO

«Cornèr, strategia da banca universale»

Il direttore generale: non puntiamo solo sul private banking - «Un 2011 stabile»

Nell'esercizio 2011, il suo 60., il gruppo bancario luganese Cornèr ha realizzato un utile netto di 62,5 milioni di franchi, in flessione del 2,3% rispetto al 2010. I ricavi da operazioni su interessi sono saliti del 4,1%, a 110,9 milioni; i ricavi da operazioni di negoziazione sono aumentati del 6,9%, a 51,1 milioni. Il risultato da operazioni in commissioni ha registrato una lieve contrazione dell'1,4%, a 135,4 milioni. Nell'esercizio vi è stato un progresso delle attività creditizie nei confronti di privati e aziende ticinesi e si è registrato un aumento dell'8% dei depositi della clientela, a 3,3 miliardi. I fondi propri sono saliti del 4,4% a 837,4 milioni, dopo versamento di 14,7 milioni di imposte, genera-
 tamente in Ticino. Il gruppo controllato dalla famiglia Cornaro afferma che nel complesso per il 2011 vi sono «risultati stabili». Sui dati e sulle strategie di Cornèr, e sulle prospettive della piazza finanziaria, abbiamo rivolto alcune domande al direttore generale Paolo Cornaro.

LINO TERLIZZI

■ Nel 2011 l'utile netto ha registrato una flessione, però voi esprimete un giudizio sostanzialmente positivo sull'esercizio. Per quali ragioni?

«L'utile netto del Gruppo Cornèr Banca ha registrato una contrazione molto contenuta pari al 2,3%, totalizzando 62,5 milioni di franchi. In un anno difficile come il 2011 chiudere l'esercizio con una flessione così modesta non può che renderci soddisfatti, anche perché avevamo previsto un risultato inferiore. L'elevata volatilità dei mercati, la svalutazione dell'euro e l'acuirsi della crisi del debito sovrano hanno giocato contro la stabilità di molti istituti bancari e dei mercati, ma, soprattutto, hanno inciso negativamente sull'umore degli investitori. Il contesto economico, malgrado la sostanziale tenuta della congiuntura nazionale, ha inoltre accusato una palese debolezza in special modo nel Vecchio Continente. Nonostante le avversità, l'essere quindi riusciti a mantenere inalterata la situazione reddituale è un fattore di stimolo e di tranquillità. Tenuto conto del progressivo irrigidimento delle regole sul capitale, l'istituto mantiene una posizione invidiabile di copertura, con più del triplo di fondi propri necessari. Secondo la classifica di The Banker nel 2011, il Gruppo Cornèr Banca si è piazzato al 2. posto in Svizzera per solidità del capitale.»

Quali sono i punti salienti, ora, della vostra strategia?

«Da diversi anni abbiamo concentrato i nostri sforzi sulla diversificazione dei mercati e dei prodotti. Essendo un istituto in grado di operare in tutti gli ambiti dell'offerta bancaria - siamo infatti una "banca universale" secondo l'accezione svizzera - abbiamo deciso di utilizzare le nostre risorse e il nostro know-how per rafforzarci dove già siamo operativi e per ampliare i nostri orizzonti su altri mercati. Questa politica coinvolge tutte le divisioni del nostro istituto, vale a dire private banking, commerciale e carte di pagamento. Ciò significa che mentre ad esempio l'erogazione dei crediti nei con-

fronti del cliente privato e di quello aziendale si sviluppa specialmente in ambito locale, in tutti gli altri campi d'attività abbiamo invece potuto sondare nuovi mercati, uscendo da quello nazionale e mirando all'Europa e ad altre piazze internazionali. Questo sta avvenendo anche nel settore della carte di pagamento: tramite la nostra affiliata lussemburghese, Cornèr Banque (Luxembourg) SA, siamo autorizzati ad emettere carte Visa e ad operare nei Paesi dell'Unione europea. Si tratta globalmente di uno sforzo notevole per un istituto delle nostre dimensioni, ma che può fortunatamente contare su politiche interne focalizzate su una grande sinergia, su una piattaforma informatica interna che consente di operare in maniera indipendente e, soprattutto, su una partecipazione diretta della proprietà nelle attività quotidiane. Per il futuro, intendete puntare maggiormente sulla crescita per linee interne o su acquisizioni?

«L'attenzione sulle linee interne sarà sempre molto alta perché sono proprio le nostre forze e la loro unione che ci permettono di ambire ad un potenziamento dei servizi e dei prodotti. La crescita in tal senso ci auguriamo che prosegua come finora e, parallelamente, otterremo per l'ampliamento delle strutture e dei supporti necessari a tal fine. Opereremo anche le scelte essenziali per essere più efficienti e presenti nei mercati in cui riteniamo vi sia un valido potenziale di sviluppo. Per quanto concerne le acquisizioni, nel 2011 la Cornèr Banca SA di Lugano ha rilevato da un gruppo bancario svizzero (Valartis, n.d.r.) il 100% delle azioni di BonusCard.ch AG, una società di Oerlikon (Zurigo) che gestisce un portafoglio di 340.000 carte di credito e prepagate Visa. Oltre ad essere entrati in un nuovo segmento del mercato delle carte di pagamento, oggi il Gruppo Cornèr, anche per il tramite del marchio Cornèrcard, gestisce un portafoglio complessivo di 1,4 milioni di carte e si colloca in prima posizione tra le banche che emettono carte di credito e di pagamento Visa in Svizzera. In futuro rimarremo sem-



LUGANO La sede centrale del gruppo bancario e, qui sopra, il direttore generale Paolo Cornaro.

(Foto Demaldi)

pre molto attenti e vigili, osservando quanto si muove sul mercato e qualora dovessero presentarsi valide opportunità - anche al di fuori del settore delle carte di pagamento - non mancheremo di prenderle in considerazione.»

Come sta procedendo, appunto, l'integrazione della neoacquisita BonusCard.ch?

«L'acquisizione si è completata nello scorso mese di dicembre. L'ingresso di BonusCard.ch nel Gruppo Cornèr Banca ha comportato, oltre ad un incremento del portafoglio carte, anche un importante aumento dell'organico, che si sta approssimando ai 1.000 collaboratori, dai 777 del 2010. La struttura di BonusCard.ch continua ad operare in maniera indipendente, mantenendo il proprio personale nella sede originaria di Oerlikon e restando sul mercato con il proprio marchio. La nostra divisione Cornèrcard si muove parallelamente a BonusCard.ch, con il suo marchio, i suoi prodotti e i suoi servizi. Pur operando nello stesso ambito, Cornèrcard e BonusCard.ch possiedono due differenti modelli di business che, attuati in parallelo, creano una complementarità molto interessante.»

Per quel che concerne l'organico del vostro gruppo, ritiene che il livello attuale sarà mantenuto, ampliato o ridotto nella prossima fase?

«L'ampliamento dell'organico è ovvia-

mente soggetto allo sviluppo degli affari oppure, come nel caso appena citato, ad eventuali nuove acquisizioni. Non abbiamo mai attuato politiche di riduzione del personale, anche perché puntando all'efficienza siamo sempre riusciti ad ottimizzare la forza lavoro. Le condizioni attuali del gruppo non preludono pertanto ad una riduzione del numero dei collaboratori.»

Quale giudizio dà sulle prospettive della piazza finanziaria ticinese e della piazza svizzera più in generale?

«La piazza finanziaria ticinese risente, anzitutto, proprio delle condizioni di quella nazionale. Abbiamo visto come alcuni episodi che riguardavano ambiti bancari a noi lontani e che hanno richiesto l'intervento delle autorità politiche federali siano state determinanti sulla stabilità dell'intera piazza bancaria. Attualmente la Svizzera è costantemente sotto l'osservatorio di Bruxelles e degli Stati Uniti e i continui adeguamenti normativi che rendono sempre più denso di burocrazia il nostro "modus operandi" non possono certo passare inosservati anche in territorio cantonale. Va da sé che il Ticino bancario risente anche di fattori contingenti e molto regionali per via della sua vicinanza all'Italia. Sappiamo che diversi istituti hanno sofferto dei passati scudi fiscali italiani molto più di altri e che, comunque, la piazza bancaria locale non è indifferen-

te a tutto quello che comporta l'indebolimento dell'euro, le conseguenze sui consumi e anche quelle sul settore immobiliare che, proprio qui da noi, è quasi prossimo alla saturazione. Noi continuiamo a credere nelle potenzialità del Ticino bancario, ma se prima la prudenza poteva essere una nostra caratteristica, oggi direi che sia diventata piuttosto una necessità indispensabile. Occorre comunque avere fiducia nelle proprie possibilità e capacità.»

Qual è la vostra strategia attuale per quel che riguarda il mercato italiano?

«L'Italia rappresenta un mercato interessante ed importante e per questo motivo abbiamo ottenuto dalla Banca d'Italia l'autorizzazione alla Libera Prestazione di Servizi, permettendoci quindi di operare nel mercato italiano nella più completa trasparenza in conformità alle leggi locali. Tuttavia, come detto, da diversi anni la nostra politica di diversificazione mira al mercato internazionale, quindi l'Italia rappresenta per noi uno degli sbocchi della nostra attività, ma certamente non quello più importante. Noi possiamo contare da anni sulla fiducia della clientela, svizzera e ticinese in particolare, che è quella che rappresenta il vero zoccolo duro e l'asse portante del Gruppo Cornèr Banca. Senza questa base, forse, non ci saremmo mai neanche lanciati nella scoperta di altri lidi.»