

La Regione Ticino
6500 Bellinzona
091/821 11 21
www.laregione.ch

Genere di media: Stampa
Tipo di media: Quotidiani e settimanali
Tiratura: 31'876
Periodicità: 6x/settimana

La succursale Cornèr di Locarno recentemente ha incrementato l'organico

Ben ancorati al territorio



La sede locarnese. Nel riquadro Giovanni Bonetti di Generoso Chiaradonna

La banca ticinese si conferma l'istituto meglio capitalizzato in Svizzera. Abbiamo parlato con Giovanni Bonetti che da aprile guida la sede locarnese.

Il Gruppo Cornèr è un gruppo bancario svizzero, privato e indipendente, che offre servizi di banca universale che coprono l'intera gamma dell'offerta bancaria tradizionale, con una specializzazione più specifica nei settori del Private banking, del finanziamento, delle carte di pagamento Visa, MasterCard e Diners Club (Cornèrcard) e del trading online (CornèrTrader). È anche molto radicata

sul territorio cantonale. Abbiamo sentito **Giovanni Bonetti**, dall'inizio di aprile responsabile della succursale di Locarno di Cornèr Banca.

Cresciuto a Muralto e domiciliato ad Orselina, Giovanni Bonetti vanta un'esperienza trentennale nel Private banking.

Cornèr è una realtà bancaria ticinese solida, come dimostra la sua forte capitalizzazione. Quali sono i vostri punti di forza?

Cornèr Banca è stata designata la 'Banca numero 1 in Svizzera per solidità patrimoniale' (statistiche del periodico 'The Bankers', luglio 2015), come abbiamo sot-

tolineato nella campagna affissioni attualmente in corso. Il nostro istituto ha da sempre accompagnato la sua costante crescita con una politica centrata sull'importanza della solidità, dei rapporti umani e dell'innovazione. Questa stessa strategia è quella che intende perseguire in futuro. Cornèr Banca, presente a Locarno dal lontano 1970, si contraddistingue principalmente grazie a due punti di forza: la stabilità e la solidità date dalla

presenza ai vertici direttivi del gruppo familiare detentore della maggioranza del capitale azionario. I nostri banchieri-manager garantiscono infatti uno stile imprenditoriale indipendente, rapido ed

efficace in ambito decisionale. Le dimensioni della struttura, che oggi a livello di gruppo consta di circa 1'200 collaboratori, ci consentono inoltre di concentrare le risorse sulla clientela, proponendo soluzioni, servizi e prodotti calibrati sulle singole necessità. Tra i fattori distintivi di Cornè Banca spiccano le sue profonde radici ticinesi e la scelta di mantenere la direzione generale e la sede principale a Lugano; la conoscenza del nostro territorio, che risale al 1952 anno di fondazione, ci agevola nella comprensione delle esi-

genze della clientela locale e ci consente di reagire tempestivamente alle sue mutevoli necessità.

Locarno è un polo importante della regione. Come vede lo sviluppo nel Locarnese, fatto di famiglie ma anche di piccole e medie imprese?

A Locarno e, più in generale, nel Locarnese intendiamo continuare a sviluppare tutti i settori della nostra tradizionale offerta bancaria, nei quali da sempre operiamo con successo. Cornè Banca ha sempre erogato finanziamenti per lo sviluppo delle attività commerciali sul no-

stro territorio, ma anche per i bisogni dei privati, curandone gli aspetti patrimoniali attraverso un ampio ventaglio di prodotti e servizi. L'obiettivo è quello di continuare a credere nelle capacità economiche e imprenditoriali della regione. Significativo a tal proposito è il fatto che nell'ultimo periodo abbiamo creato, anche presso la succursale di Locarno, nuovi posti di lavoro, nonostante il contesto generale sia poco favorevole. Mentre altre banche tendono a ridurre la loro presenza, noi la rafforziamo e valorizziamo.

Non è una novità degli ultimi giorni che il settore bancario svizzero, e quindi ticinese, soffra del nuovo contesto regolatorio e soprattutto di un'accesa competizione sia nazionale, sia internazionale.

In un mercato molto più competitivo rispetto a qualche anno fa, qual è la vostra strategia di crescita?

Cornè Banca, da sempre, ha privilegiato lo sviluppo di relazioni personali basate su fattori umani e sul rispetto reciproco, ponendo al centro il cliente e i suoi interessi personali. Per mantenere inalterato questo 'modus operandi', grande importanza viene conferita alle competenze e alla formazione del nostro personale. Molto apprezzato dalla clientela è, ad esempio, il fatto che pri-

vilegiamo il rapporto interpersonale, consolidato negli anni, che garantisce la continuità. E questo è il vantaggio di essere una banca con forti radici locali, che conosce bene il territorio in cui opera.

Locarno si trova in una regione che ha conosciuto un boom immobiliare importante. Come vi posizionate sul credito?

Crediamo, e personalmente ne sono fortemente convinto, nella capacità della nostra regione e degli operatori economici presenti sul nostro territorio di affrontare questi anni turbolenti, trasformando le odierne innegabili difficoltà in opportunità di crescita.

La prossima apertura di AlpTransit,

solo per citare uno dei maggiori progetti che a breve vedrà trasformarsi il Locarnese, aprirà grandi opportunità a chi sarà pronto a coglierle. Tra i suoi obiettivi Cornè Banca si prefigge di continuare ad accompagnare, assistere e sostenere le famiglie che desiderano acquistare una casa, come pure il settore commerciale e più in generale l'iniziativa privata.

La strategia rimane la stessa: stabilire un rapporto solido e duraturo con tutti gli attori attivi nella regione e con la nostra clientela, restando nel tempo fedeli ai criteri di prudenza e selettività tipici della nostra politica creditizia.

GENE