

## Cronaca

Vittorio Cornaro: il futuro della piazza finanziaria, i tassi ai minimi storici, la rivoluzione digitale... Il numero uno di Cornèr Banca disegna il futuro: "La concorrenza che dobbiamo affrontare oggi è quella di piazze come Londra. La capacità di rimanere a livelli elevati si giocherà sulla professionalità e sull'innovazione dei prodotti"

Direttore generale dal 1° ottobre, Cornaro ha presentato oggi la nuova veste grafica di Cornèr Banca: "A mio giudizio la strategia vincente è quella di investire nell'innovazione facendo in maniera che possa coesistere con il modo tradizionale di fare banca". In questa intervista parla delle sfide del settore e della sua passione: il ciclismo



LUGANO – Vittorio Cornaro ha 45 anni, è laureato in ingegneria meccanica al Poli di Zurigo e ha conseguito una seconda laurea in economia a San Gallo. È sposato e ha quattro figli. Ha iniziato la carriera bancaria a Londra, alla Merrill Lynch, dove ha lavorato per oltre 5 anni. È entrato in Cornèr Banca nel 2004 e dal 1° ottobre scorso è direttore generale.

Oggi in una pagina pubblicata sui quotidiani ha annunciato il cambiamento della grafica di Cornèr. “Il nuovo marchio istituzionale – ha scritto – rappresenta la futura strategia di comunicazione dell’istituto, che vuole essere espressione di un’immagine coordinata e di facile lettura. Anche in questa nuova veste grafica, Cornèr Banca è, e continuerà ad essere in futuro, la Banca Ticinese vicina a voi”.

Nella sua vita non ci sono però solo la famiglia e il lavoro. Cornaro è un appassionato di ciclismo, sport che pratica regolarmente. Ha iniziato a 34 anni per ristabilirsi dopo un’operazione al legamento crociato del ginocchio. E a quell’età non poteva certo sognare di diventare un campione delle due ruote. Il ciclismo è per lui semplicemente una passione. Ma nella sua attività sportiva c’è anche stata una gara di ‘Ironman’.

“Il tutto – racconta - è nato per caso con un amico coetaneo. Compiuti i 40 anni ci siamo posti alcuni obiettivi, tra cui il triathlon di Locarno che ci sembrava un muro invalicabile. È andato bene e siamo andati avanti cosicché tre anni dopo, insieme, abbiamo completato un Ironman. È una gara affascinante che ti mette veramente alla prova ma il vero impegno è la preparazione dove bisogna conciliare lavoro, vita familiare e sessioni d’allenamento piuttosto intense. Alla fine la soddisfazione ti ripaga di tutti gli sforzi”.

Liberatv ha intervistato Vittorio Cornaro chiedendogli cosa pensa del futuro del settore bancario...

### **Come vede e prevede il futuro della piazza finanziaria ticinese nell’era post segreto bancario?**

Sono moderatamente fiducioso per la piazza finanziaria ticinese. Se da una parte la diminuzione del numero di istituti e dei posti di lavoro è in declino da alcuni anni e questa tendenza per un po’ penso che purtroppo possa continuare, il risultato sarà comunque di una piazza finanziaria forte ed importante sia per il mercato locale ma anche per quello italiano. La situazione di incertezza economica e fragilità finanziaria nella vicina penisola giocano a nostro favore. Tuttavia la concorrenza che dobbiamo affrontare oggi in un mondo post-segreto bancario è quella proveniente da altre piazze quali ad esempio Londra. Quello che deve continuare a contraddistinguerci anche a livello internazionale è la qualità dei servizi bancari elvetici, una certezza e una peculiarità valida sia per il Ticino che per l’intera Confederazione. La competitività e la capacità di rimanere a livelli elevati si giocherà quindi principalmente sulla professionalità e sull’innovazione dei prodotti. E come imprenditore e banchiere privato ritengo che questi siano i presupposti indispensabili per costruire una sana base di crescita.

### **Oltre alla crisi della gestione patrimoniale, in termini di volumi, c’è anche una contrazione del retail, dovuta alla concentrazione dei servizi al pubblico e alla digitalizzazione... Come sarà la banca del futuro? Tutta online?**

Anche in questo caso non parlerei di “crisi”, ma piuttosto di cambiamento di paradigma. Si tratta di un’evoluzione, quella digitale, che non tocca solo il mondo bancario, ma l’intero modus operandi all’interno di tutte le realtà aziendali. Noi abbiamo sempre creduto nella tecnologia, tanto è vero che siamo stati i primi in Ticino ad operare tramite una struttura informatica interna all’istituto, negli anni 60. Ciò ci permise di solcare nuove strade e di addentrarci nel mondo delle carte di pagamento negli anni ’70, quando nessuno credeva ancora nelle loro potenzialità. E così siamo andati sempre più avanti a livello tecnologico, fino a lanciare pochi anni fa CornèrTrader, la nostra piattaforma di trading online e più recentemente strumenti modernissimi come Apple Pay

l'anno scorso e Samsung Pay un mese fa. Con tutto questo voglio dire che Cornèr Banca ha sempre creduto nelle enormi potenzialità offerte dai supporti digitali, studiandone a fondo i vantaggi. Nello stesso tempo, però, fare banca significa anche curare le relazioni personali con la clientela presente e potenziale. Siamo svizzeri, prudenti ed equilibrati, ma moderni. Allo stesso modo la banca del futuro, a mio parere, sarà quella che riuscirà a vivere in armonia con due settori apparentemente diversi come quello digitale e quello relazionale, ma che in realtà per me sono assolutamente complementari.

**Diversi imprenditori, in particolare del settore immobiliare, lamentano la stretta creditizia delle banche che impedisce l'accesso alla proprietà a larghe fasce della popolazione. E sostengono che con i tassi ai minimi storici le banche preferiscono promuovere i loro fondi che prestare denaro... Lei che ne pensa?**

Penso sia solo parzialmente vero. Innanzitutto i tassi ipotecari, scesi ulteriormente in questi giorni, sono un incentivo all'acquisto, ma se guardiamo al mercato immobiliare stesso forse è proprio qui che sta il problema. Di recente abbiamo tenuto una conferenza a Lugano, organizzata da noi con il CEO di IAZI, il professor Donato Scognamiglio, il quale ha chiaramente dimostrato che proprio la nostra piazza ticinese, e in primis Lugano, è una delle più "care" a livello nazionale, per quanto concerne l'acquisto di immobili. Vi è una grandissima offerta, ma i prezzi restano alti. Ecco quindi che a mio avviso la situazione andrebbe prima analizzata da questo profilo, invece che puntare subito il dito contro le banche. Noi in realtà dobbiamo muoverci con prudenza, per tutelare anche l'acquirente. Siamo una piazza finanziaria e bancaria solida ed è logico muoversi con cautela nel quadro di un mercato immobiliare locale che, come dimostrano le statistiche, forse è sovrastimato a livello di prezzi.

**Quanto conta l'innovazione per il settore bancario e attraverso quali strategie passa? Tra qualche anno gestiremo tutto con lo smart phone?**

L'innovazione è fondamentale per andare avanti ma non significa tutto debba e possa passare di lì. Negli anni a venire, difficilmente quantificabili, il modo tradizionale di fare banca coesisterà con quello più innovativo. A mio giudizio la strategia vincente è quella di investire nell'innovazione facendo in maniera che possa coesistere con il modo tradizionale di fare banca. E comunque sia, come Cornèr Banca vantiamo una fascia di clientela assolutamente legata ai rapporti personali con i propri consulenti che continuano ad essere richiesti ed apprezzati anche da quei clienti che già utilizzano gli smartphone. Questo continuerà ad esistere anche in futuro.

**Oggi si parla molto di investimenti in prodotti strutturati. In due parole come li definirebbe e quali garanzie danno ai risparmiatori?**

Siamo attivi in questo ambito dal 2014 e dal 2015 il nostro istituto emette direttamente prodotti strutturati sul mercato svizzero. Questo ha consentito a Cornèr Banca di entrare nella Associazione Svizzera dei Prodotti Strutturati (SSPA), profilandosi quale prima banca Ticinese membro di questa associazione. Da allora abbiamo registrato un ottimo riscontro da parte della nostra clientela. Direttamente dalla nostra sala mercati, elaboriamo proposte per aumento della redditività, analisi economica di prodotti già esistenti, organizzazione di emissioni, piazzamenti privati e gestione dei rischi di mercato. I prodotti strutturati sono strumenti in grado di sfruttare i picchi di volatilità dei mercati, dovuti anche al sentimento di incertezza che caratterizza oggi lo scenario mondiale. Vi è quindi una mitigazione del rischio che rende attrattivo questo investimento.

## **L'alternativa ai tassi quasi a zero è mettere i soldi sotto il materasso o in cassaforte? O che altro?**

L'alternativa ai tassi quasi a zero, per esempio, sono proprio i prodotti strutturati di cui parlavo prima ma ovviamente vi sono anche altri prodotti che possono essere considerati. Per questo l'investitore che vuole veramente essere consigliato in maniera adeguata all'interno di un mercato così complesso com'è quello attuale non può che affidarsi alle mani dei professionisti del ramo. All'interno della nostra banca abbiamo una struttura molto ben articolata in questo senso, con un settore consulenza nel Private Banking che si occupa proprio di valutare le possibilità migliori in funzione delle richieste ed esigenze del cliente. Non si può quindi rispondere alla domanda troppo semplicemente, perché le alternative ci sono, ma bisogna saperle cercare in funzione dell'offerta e della domanda. Il consiglio che posso dare come banchiere è di affidarsi a mani esperte e alla professionalità di chi opera in questo campo da sempre.

## **Voi siete leader in Svizzera nel settore delle carte di credito. In che cosa si differenzia il vostro servizio rispetto a quello di altri istituti? In altre parole, perché scegliere una carta Cornèr?**

Oltre ad essere stata la prima banca ad emettere le carte di pagamento in Svizzera, nel 1972 (BankAmericard e nel 1975 VISA) e ad essere stati sempre leader sul mercato anche a livello di capacità innovative, Cornèrcard viene preferita dai clienti proprio per la nostra grande esperienza in questo settore. Abbiamo una struttura di marketing che si muove sempre in anteprima sulla piazza nazionale per quanto concerne la ricerca e l'implementazione di novità. Abbiamo un call-center efficientissimo che opera 24 ore su 24 ed è in grado di soddisfare velocemente tutte le necessità, in tutte le lingue dei nostri titolari. Abbiamo un sito internet decisamente "user friendly". Abbiamo numerosi vantaggi a livello qualitativo perché, lo ribadisco, anche in questo ambito è sempre la professionalità e la capacità di ascolto della clientela a farla da padrone, insieme a tutte le offerte collaterali di marketing. Non per niente abbiamo testimonial di primo rango, provenienti principalmente dal mondo sportivo, che ci sono fedeli da diversi anni, attirando un pubblico assai eterogeneo. Come vede, quindi, e come ho detto prima tecnologia e presenza umana sono inscindibili, ora e in futuro!

## **Lei crede molto nel binomio finanza e tecnologia, nel cosiddetto Fin Tec, dove conta l'idea innovativa... È un settore su cui la piazza ticinese dovrebbe puntare di più?**

Credo che in Ticino manchino i numeri per diventare un polo di sviluppo per il FinTec. Piuttosto possiamo profilarci come integratori di soluzioni di terzi concentrandoci su quanto di meglio offra il mercato.

**Marco Bazzi**