

Una banca su tre pilastri

Private banking, banca universale e carte di credito. Cornèr Banca poggia su tre pilastri, una espansione graduale ma continua che la mette relativamente al riparo dalle evoluzioni del quadro normativo internazionale e le permette di crescere anche grazie ai suoi poli di competenza nell'It e nel direct marketing.

È il principale polo di competenza in Ticino nel direct marketing, ma non è un'agenzia di pubblicità. È fra i due-tre principali poli di competenza nell'It, ma non è un'azienda di informatica. È una banca, la 31esima per dimensione in Svizzera, ma la seconda per solidità patrimoniale in base alle classifiche pubblicate nel 2012 da The Banker. È davvero un po' speciale Cornèr Banca, una realtà nata 61 anni fa dal banchiere Vittorio Cornaro, geniale nelle sue intuizioni, sia in quelle riuscite (fu tra i primi nel dopoguerra a vedere le potenzialità della piazza di Lugano) sia in quelle troppo in anticipo sui tempi (brevettò nel 1967 una cassaforte da installare nelle camere d'albergo, quando ancora nessuna catena offriva questo servizio).

Il felice frutto ('Assiduo labori felices fructus', era il motto di Vittorio Cornaro) dell'attività passata al figlio Paolo è oggi una realtà che continua a macinare successi nei tre settori principali della banca: private banking, finanziamento e carte di pagamento. Con quasi mille dipendenti, un numero in continua e stabile crescita, 763 dei quali in Ticino, Cornèr Banca è uno di principali datori di lavoro del Cantone.

Il 2012 si è chiuso bene per Cornèr Banca: l'utile netto è salito del 5% a quasi 66 milioni di franchi, i ricavi sono aumentati del 19% a 352 milioni. Sono cresciuti i ricavi da negoziazione (+28% a 65 milioni di franchi), dalle operazioni in commissioni (+17% a 158 milioni) e dalle operazioni su interesse (+15% a 128 milioni). Si è rafforzato ulteriormente il patrimonio e sono stati positivamente assimilati l'acquisizione di BonusCard.ch,



avvenuta a fine 2011, lo spostamento della succursale romanda da Losanna a Ginevra e il lancio di CornèrTrader, la piattaforma di trading online. Il bilancio met-

te in evidenza l'aumento dei depositi della clientela (+13,7% a 3,8 miliardi di franchi), con un importante apporto di denaro fresco. Negli attivi si rileva anche un

sensibile incremento dei crediti nei confronti della clientela, in special modo per quelli ipotecari.

«Per l'anno in corso abbiamo elaborato un budget molto prudente, come del resto avevamo fatto a inizio 2012. Lo scorso anno ci eravamo felicemente sbagliati e speriamo che altrettanto avvenga nel 2013», commenta Paolo Cornaro, direttore generale del Gruppo Cornèr Banca, «a inizio anno solo le spese sono certe e sono destinate ad aumentare, per le assunzioni a supporto soprattutto dell'It e per importanti programmi di adeguamento delle piattaforme software, nel private banking e nelle carte di pagamento. Sono programmi molto complessi e costosi che daranno risultati soprattutto in termini di qualità del servizio e visibilità a 360 gradi del cliente», nota il direttore generale.

Parliamo del private banking, portato avanti da una discreta rete con quattro succursali (a Chiasso, Locarno, Ginevra e Zurigo), quattro agenzie (Ascona, Casarate, Paradiso e Pregassona) e due affiliate estere: Cornèr Banque (Luxembourg) Sa e Cornèr Bank (Overseas) Limited a Nassau. «Il nostro è un classico private banking», afferma con understatement Paolo Cornaro, «nella più pura tradizione elvetica». In realtà qualche innovazione c'è anche qui. La Gestione Dynamic Floor, per esempio, che permette di fissare tre profili di investimento corrispondenti ad altrettanti range di esposizione azionaria: 0-45%, 0-60% e 0-85%. Con un algoritmo basato sul concetto di Constant Proportion Portfolio Insurance, Dynamic Floor è un modello di gestione che permette di incrementare l'esposizione nelle fasi di crescita del mercato e di ridurla in quelle di ribasso. Il sistema permette di lavorare su 21 indici azionari mondiali, stabilendo un floor e consentendo sia di partecipare alle fasi di rialzo sia di cristallizzare e mettere in sicurezza gli utili conseguiti quando iniziano i ribassi.

Cornèr Banca ha una sua 'fabbrica' di fondi, prevalentemente utilizzati nelle gestioni e nei portafogli della clientela, e propone anche una lista di prodotti di terzi accuratamente selezionati. «È un'architettura aperta pensata sulla base delle esigenze del cliente e non della banca», nota il banchiere ticinese.

Il private banking è da sempre l'attività storica di Cornèr Banca, fianco a fianco

con l'operatività nelle carte di credito e prepagate iniziata 40 anni fa, ma nella migliore tradizione svizzera non è prodiga di dati sulle masse amministrato e la tipologia di clientela. «Mio padre ha rilasciato una sola intervista nella sua vita, peraltro proprio a *Ticino Management*», sottolinea Paolo Cornaro, «e questo stile di riservatezza non mi pare ci abbia danneggiato».

Ma Cornèr è anche una banca attiva nel credito commerciale. «Siamo la banca di riferimento per un buon numero di aziende del Cantone, aziende solide e ricche di prospettive, e vorremmo essere la banca anche di altre imprese, alle quali possiamo offrire credito e servizi», afferma con decisione Cornaro. In questi anni di boom immobiliare, Cornèr non ha abbandonato la sua tradizionale prudenza: «Siamo molto selettivi sul credito ai promotori, ma eroghiamo mutui ipotecari sia a clienti sia a non clienti o meglio clienti potenziali, visto che il mutuo è spesso il punto di partenza di una relazione più ampia con il privato», nota Cornaro. Nel 2012 i mutui erogati sono saliti del 10,2, % a 863,5 milioni di franchi.

La banca non ha abbandonato le nicchie che l'hanno sempre contraddistinta: il credito navale, fortemente voluto dal fondatore («di questi tempi non si fanno molte operazioni, ma noi manteniamo, unici in Ticino, il know-how per farlo su carichi secchi, evitando idrocarburi e super-carrier»), e il trade finance, soprattutto nell'acciaio e metalli ferrosi.

Quella delle carte di credito e prepagate è la terza 'gamba' su cui poggia Cornèr, «un pilastro che ci permette di guardare al futuro con molta più serenità di quanto non faremmo se vivessimo di solo private banking», tiene a sottolineare Cornaro. Il business delle carte è nato negli anni '70, quando Cornèr Banca divenne membro fondatore di Visa International e prima banca in Svizzera ad avviare la distribuzione di carte di credito bancarie. Cornèr non aveva praticamente nemmeno un cliente oltre Gottardo e il business venne creato grazie al

direct marketing, caso unico in Ticino.

Nasce così nel nostro Cantone un doppio polo di competenza, nel marketing diretto e nell'informatica. La gestione di una rete di carte di pagamento è infatti un business che richiede un'assoluta competenza informatica. Cornèr Banca sviluppa all'interno quasi tutte le sue applicazioni e oggi oltre 210 dei quasi mille collaboratori lavorano nella progettazione e gestione di servizi informatici, creando un polo di eccellenza It a sud delle Alpi. Cliente dopo cliente, l'emittente di carte ticinesi è arrivata a oltre 1,5 milioni fra carte di pagamento Visa e MasterCard a marchio proprio e co-branded (tra le quali spiccano, ad esempio, Lufthansa Miles&More, Ferrari e Wwf). È un business molto complesso i cui grandi volumi necessitano di una presenza costante (24/7) e di un know-how che si discosta parecchio dall'attività bancaria tradizionale. Nel 2011 Cornèr Banca ha acquisito per 39,8 milioni Valartis Bonus Card, ribattezzata BonusCard.ch, che allora distribuiva 320mila carte Visa (oggi il portafoglio è già sali-



Paolo Cornaro,
direttore generale
del Gruppo
Cornèr Banca.
Nella pagina
accanto, la sede
di Lugano.

to a 370mila).

«BonusCard.ch è nata con le store card di Jelmoli, divenute poi carte di credito Visa. Nel recente passato ha stretto un importante contratto con le Ferrovie federali svizzere, per le carte legate agli abbonamenti a metà prezzo. È una nicchia di mercato diversa dalla nostra e un modello di business complementare, molto interessante». L'acquisizione effettuata, detratti i mezzi propri della società, porta a un prezzo di poco inferiore ai 100 franchi per ogni carta e dà un'idea del valore di questo business per Cornèr Banca. Ma non è tutto qui. Nel 2012 Cornèr Banca ha stupito tutti gli osservatori creando una nuova area operativa denominata CornèrTrader, al fine di fornire servizi di trading online ai clienti che investono nei mercati finanziari di tutto il mondo. CornèrTrader è una piattaforma online che permette agli investitori di operare in tempo reale su più mercati, rendendo quindi Cornèr una delle banche svizzere più innovative e un punto di riferimento per la nuova generazione di investitori.

La piattaforma CornèrTrader consente agli investitori di negoziare su tutti i maggiori mercati globali, offrendo più di 20 mila strumenti finanziari, fornisce l'accesso ai mercati valutari Fx Spot, Fx Forward e opzioni Fx per i maggiori incroci, ma anche la negoziazione per incroci minori ed esotici per un totale di 160 parità di cambi. Tutti i maggiori contratti future sui mercati asiatici, europei e americani sono disponibili. CornèrTrader permette di operare su 23 borse e di fare trading con i Cfd, che consentono di fare leva sulle posizioni nel mercato azionario, in quello delle materie prime, delle valute e degli indici azionari.

Costruire una piattaforma di questo tipo richiede competenze informatiche raffinatissime, ma queste sono presenti in Cornèr (che comunque ha preferito tenere a Zurigo la direzione di questa attività) e mette la banca in competizione con specialisti europei quali Saxo Bank o con leader nell'informazione finanziaria quali SwissQuote.

In realtà Cornèr Banca non punta solo al cliente classico di questi servizi: il giovane day trader esigente e molto attento ai costi. «Ci può essere questa clientela, ma ci può essere anche il cliente privato che fa qualche operazione di borsa all'anno e gradisce poterla fare o segui-



Siamo la banca di riferimento per un buon numero di aziende del Cantone, aziende solide e ricche di prospettive, e vorremmo essere la banca anche di altre imprese, alle quali possiamo offrire credito e servizi

re la sua posizione senza recarsi in banca, ma, per esempio, operando anche tramite un semplice iPhone. E ci può essere anche l'istituzionale, perfino l'azienda: non dimentichiamo che il sistema permette di operare e fare coperture in cambi», spiega Cornaro. In effetti molti esperti ritengono che anche in Europa, come da tempo avviene negli Usa, i baby boomer, una volta entrati in pensione, scopriranno la passione per la gestione diretta dei propri investimenti. CornèrTrader potrebbe essere l'operatore di preferenza per questa nicchia. «Siamo l'unica banca attiva nel private banking e dotata di sportelli fisici a offrire un servizio di questo tipo», fa notare Cornaro.

Il fatto che CornèrTrader abbia deciso di investire in un ampio programma di seminari e di webinar destinati alla potenziale clientela, fa pensare che sia proprio quello degli investitori privati il mercato di punta per il servizio.

Le sinergie tra private banking e

CornèrTrader vanno attentamente valutate: «Sono due servizi diversi: per CornèrTrader noi non forniamo nessuna consulenza all'investitore, ma solo assistenza tecnica», avverte il Ceo di Cornèr Banca, mentre il cross-selling fra i titolari di carte e il sistema di trading online potrebbe essere una prospettiva, «ma non a breve», avverte Cornaro.

A proposito di cross-selling, un successo di CornèrTrader potrebbe attirare in banca una clientela nuova di persone, probabilmente affluenti svizzere. Bisogna vedere però se la rete di sportelli di Cornèr Banca sarà sufficientemente sviluppata per accoglierle.

Con fondi propri per 876 milioni di franchi, quasi il triplo di quanto previsto dalle disposizioni legali, Cornèr Banca potrebbe benissimo finanziare l'acquisizione di altri istituti bancari sulla piazza ticinese o (prospettiva forse più interessante) su altre piazze svizzere.

Cornaro non nega di essere stato contattato più volte e di aver esaminato qualche dossier, «ma i venditori hanno attese irrealistiche: non riescono a realizzare che i tempi sono cambiati e pagare anche il 2% delle masse in gestione è impensabile; non dimentichiamo inoltre che queste operazioni prevedono una riduzione degli organici e io non ho la vocazione del tagliatore di teste».

I dossier quindi dormono tranquilli. La crescita di Cornèr Banca proseguirà per linee interne e con una visione di lungo termine, come è sempre stato in questi 61 anni. Il figlio di Paolo, Vittorio, è in banca da tempo: dopo la laurea in ingegneria meccanica al Politecnico di Zurigo, ne ha conseguita un'altra in economia a San Gallo ed è ora vicedirettore generale, unitamente ad Alessandro Seralvo e Christian Torriani.

Tre vicedirettori generali tutti quarantenni e quindi pronti ad affrontare le sfide del futuro. «Una prospettiva che mi fa guardare avanti con tranquillità e fiducia», conclude Paolo Cornaro, direttore generale nonché membro della famiglia che detiene la quota di maggioranza del capitale azionario.

Una prospettiva, si potrebbe aggiungere, di buon auspicio per proseguire all'insegna del motto 'Assiduo labori felices fructus', che tanto piaceva al fondatore di Cornèr Banca.

Alberto Pattono