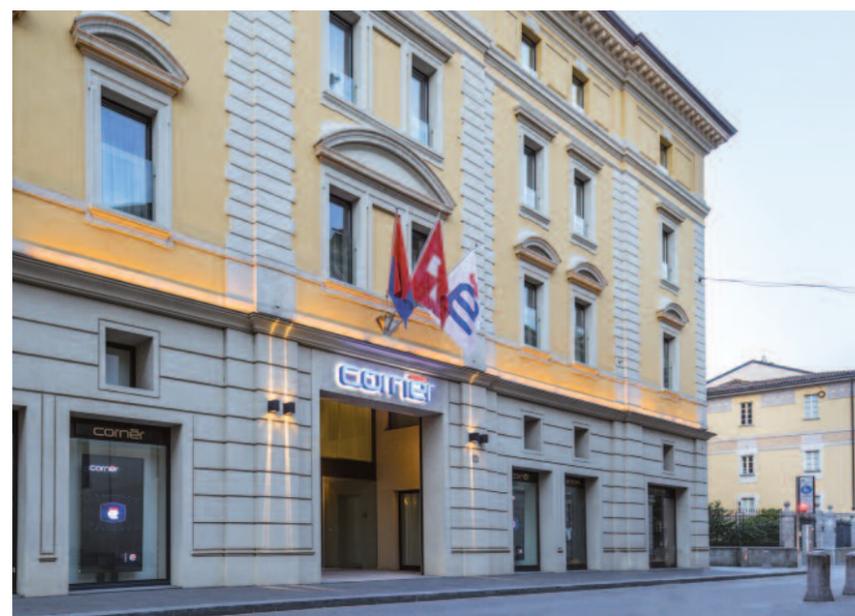


Tecnologia per il private banking 2.0

Dietro MyCornèr, l'innovativa App di Cornèr Banca che offre in maniera facile ed intuitiva l'accesso a ricerca e idee d'investimento su oltre 5mila prodotti, c'è la visione di Vittorio Cornaro. Un private banking 2.0 in grado di raccogliere la sfida di attuali e futuri concorrenti.



È sufficiente essere definiti da 'The Banker' la prima banca svizzera per solidità patrimoniale? Forse lo è. Ma Vittorio Cornaro non si accontenta. Così come non si accontenta della posizione di leadership di Cornèrcard, nei sistemi di carte di pagamento e di CornèrTrader, nelle piattaforme on line. «È necessario chiedersi se il private banking di oggi risponda davvero alle esigenze della clientela», afferma Cornaro che, dopo una laurea in ingegneria all'Eth e una in economia a San

La app MyCornèr permette al cliente di accedere immediatamente alle ricerche degli analisti sulle 250 azioni più trattate e all'analisi tecnica su migliaia di titoli.

Gallo, è entrato 13 anni fa nella banca fondata nel 1952 dal nonno omonimo.

Che cos'è il private banking oggi? Cornaro, direttore generale di Cornèr Banca da poco più di un anno, riassume, in modo volutamente schematico, il servizio di private banking. «Si conosce un potenziale cliente, lo si convince ad aprire un conto presso la banca, si va a pranzo e poi a cena, si fa una approfondita analisi della persona e del suo patrimonio... E poi? Poi dopo qualche mese il cliente torna, lo si porta a pranzo, si chiacchiera di politica, di macroeconomia, di calcio, dei figli. All'ultimo, gli si consegna un foglio con qualche grafico e la sua posizione. Arrivederci, ci risentiamo fra tre mesi».

È una voluta esagerazione: Vittorio Cornaro ama le iperboli, per esempio quando afferma che «una banca oggi potrebbe

dare tutto in outsourcing e avere due dipendenti: un responsabile IT e un responsabile risorse umane, che gli prepara il contratto». Ma l'iperbole coglie nel segno. «Il private banker non dà e soprattutto non riceve abbastanza informazioni sul cuore della sua attività: come ha gestito il denaro del cliente», afferma Cornaro, «creare valore aggiunto e non comunicarlo è pericoloso, soprattutto oggi».

Non è un discorso solo teorico. Da premesse come questa, nasce un nuovo servizio offerto da Cornèr Banca alla sua clientela di private banking. Si chiama MyCornèr ed è una applicazione per smartphone semplice e leggera, che offre al cliente un immediato accesso a grafici corredati da tutti gli strumenti di analisi tecnica relativi a 5mila azioni, derivati e valute e, soprattutto, al research relativo ai 250 titoli maggiormente trattati nelle borse mondiali.

Il research, vale a dire gli studi realizzati dagli analisti delle banche e di società specializzate, è importantissimo. Ogni analista segue alcuni titoli o settori molto da vicino e, periodicamente (o quando rileva qualche elemento di impatto), aggiorna l'indicazione: i famosi 'buy', 'strong buy', 'hold' e 'sell', così come i target, cioè il valore che il titolo potrebbe raggiungere di lì a una scadenza prefissata (per esempio fine anno). Indicazione e target sono corredati da numeri, grafici e da una analisi più o meno lunga, che spiega le ragioni per cui il titolo è stato downgraded o upgraded.

Ben di rado le banche condividono con la clientela questi report, che pure rappresentano il pane quotidiano per gli asset manager. «Nemmeno le banche che dispongono di un grande dipartimento research interno li diffondono presso la clientela, anche abbiente. Noi abbiamo deciso di farlo nella maniera più rapida e più user friendly possibile», spiega Vittorio Cornaro che ha 45 anni, «MyCornèr consente l'accesso immediato al research, che un leader indipendente come Morningstar effettua su 250 titoli. Abbiamo integrato queste informazioni in modo da presentare immediatamente al cliente i titoli che hanno subito recentemente - per esempio in quella stessa giornata - una modifica importante nelle prospettive. E lo facciamo nella maniera visivamente più di impatto e più semplice possibile».

Basta aprire la App, per vedere i titoli 'caldi' con una freccia che indica la variazione dell'indicazione. Un clic, e appare



Vittorio Cornaro, Direttore generale di Cornèr Banca (nella pagina a fianco la sede centrale di Lugano).

l'analisi, che può essere visualizzata o scaricata. Ovviamente, l'utilizzatore può guardare la ricerca più recente su ciascuno dei titoli analizzati, così come i grafici di analisi tecnica relativi praticamente a ogni prodotto finanziario, scambiato in modo significativo nel mondo.

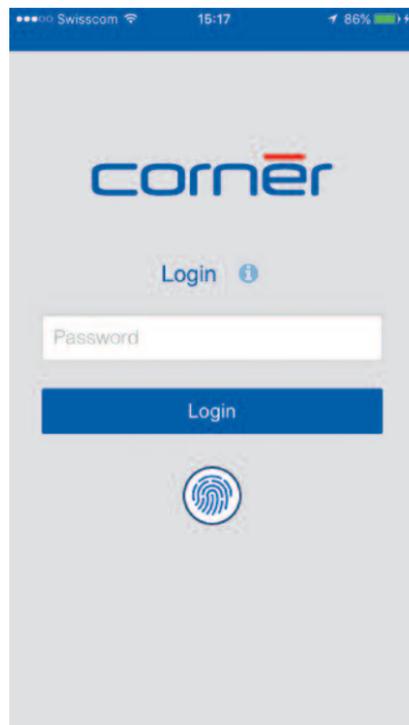
MyCornèr unisce l'universo dei prodotti di Cornèr Banca: oltre alla ricerca, permette di visionare i saldi e la movimentazione dei propri conti bancari e delle carte di pagamento Cornèrcard, nonché operare sulla piattaforma di trading online CornèrTrader.

«Per quanto ne so, siamo l'unica banca svizzera che mette il research finanziario

a disposizione della sua clientela», nota Cornaro, che pone l'accento sul servizio, e non sul fatto che questo sia veicolato attraverso una App. Questa distinzione è importante, perché altre banche hanno sviluppato delle App che non offrono però nulla di davvero nuovo: traffico dei pagamenti, sui conti correnti o titoli... tutti servizi già esistenti. Altre banche hanno investito in App che permettono di dialogare con il proprio consulente, attraverso sistemi di messaggistica o videoconferenza.

Investire in bitcoin attraverso dei 'tracker'

Molti investitori, tra quelli più attivi e disponibili al rischio, sono interessati ai bitcoin. Come Ticino Management ha scritto nel numero di Ottobre, la tecnologia blockchain che sta dietro a queste monete virtuali è valida e sicura. Il rischio aumenta quando si tratta di trasformare la moneta virtuale in monete reali, attraverso canali spesso opachi. CornèrTrader, la piattaforma online di Cornèr Banca propone una soluzione che consente all'investitore di esporsi al bitcoin, mantenendo un'assoluta liquidità. Si tratta di due Etf (per la precisione Etn quotati al Nasdaq Omx di Stoccolma) Bitcoin Tracker One e Bitcoin Tracker Euro, che tracciano il cambio del bitcoin, permettendo di cambiarlo in qualsiasi momento in dollari o in euro. Questi tracker eliminano il rischio legato all'acquisto, al possesso e alla vendita di bitcoin, esponendo però l'investitore al suo andamento.



Si può accedere a Mycornè con la password o attraverso il riconoscimento della propria impronta digitale. Come si vede dalla fascia in basso della videata di destra, la app consente anche l'accesso a dati e servizi di Cornè banca, Cornè card e Cornè trading.

chiave del private banker nel futuro sarà forse quello di proporre al cliente la modalità di accesso più coerente con le sue esigenze», prevede Cornaro.

Secondo Cornè Banca, il valore aggiunto sta nell'integrazione: inserire nel software, nelle procedure e nella formazione della banca soluzioni tecnologiche acquistate sul mercato. «Noi prendiamo il meglio di quello che troviamo sul mercato e lo inseriamo nei nostri sistemi. Abbiamo fatto così per le carte di credito, abbiamo fatto così per CornèTrader, scegliendo la piattaforma migliore che esisteva. Era una commodity, l'abbiamo integrata». Per questo Cornè Banca non ha mai pensato di dare in outsourcing la sua piattaforma software ed è orgogliosa del suo dipartimento IT, che con 187 professional è il primo o il secondo nel Cantone.

Vittorio Cornaro è ben cosciente del fatto che la concorrenza nel settore bancario provverrà sempre più da operatori non bancari. In Cina, da tempo, un leader dell'e-commerce come Tencent si è esteso non solo al traffico dei pagamenti, ma perfino nell'asset management. In Kenya, il traffico dei pagamenti è quasi totalmente in mano a M-Pesa, il servizio di un operatore mobile. «Nonostante questo, io non credo che il private banking morirà, o andrà in mano alle Amazon, alle Google, alle Apple. Ma, per superare questa sfida, il private banking dovrà verificare quali sono le esigenze reali del suo cliente e concentrare il dialogo sul servizio reso, in termini d'investimento. Alla fine», conclude Vittorio Cornaro, «il rischio per il private banking, come per tutti i business maturi, è pensare solo a se stessi. Non andare al di là dei servizi offerti, da sempre». Con un messaggio positivo. Il private banking 2.0 non sarà un robot, né un software. È un private banker, che si è reso conto che il suo cliente vuole un rapporto di fiducia, vuole tradizione certo, ma vuole anche sapere cosa fa la banca dei soldi che le ha affidato!

Alberto Pattono

«Non si esce dalla logica del 'salottino'. Non si comprende che oggi il cliente vuole poter pensare ai propri investimenti la sera o la domenica, magari seduto sul divano o sul treno che lo riporta a casa», commenta Vittorio Cornaro, che ricorda come la grande maggioranza dei clienti di private banking in Svizzera oggi non firmi mandati discrezionali. «Accettano consigli, ma vogliono partecipare o essere protagonisti nelle scelte di investimento».

La App permette di creare 'wish list':insiemi di titoli, che il cliente vuole tenere sotto particolare osservazione. Se l'utilizzatore della App è anche cliente del servizio CornèTrader, potrà eseguire direttamente l'operazione, altrimenti lo farà attraverso il consulente. Un domani, la App potrebbe dare visibilità al consulente non solo sulle operazioni fatte dal cliente, ma anche - se questi lo consente - sui titoli che ha tenuto sotto osservazione. «Noi private banker sopravvalutiamo le informazioni che abbiamo sui nostri clienti. Sappiamo a quale squadra tengono, quanti anni hanno i loro figli, ma quando si passa al cuore della nostra offerta: il dettaglio delle loro preferenze e dei loro interessi in materia di investimenti, sappiamo poco. Eppure, se sapessimo che quel cliente è molto interessato al biotech e quell'altro all'automotive, potremmo essere proattivi e consigliargli titoli o prodotti finanziari specifici, addirittura magari

costruirli», indica il direttore generale, «e noi stiamo già lavorando in questo senso». Curiosamente, nel comunicare questo e altri servizi, Cornè Banca esita a usare il termine 'FinTech', oggi molto di moda e forse abusato. «Ormai si definisce FinTech qualunque cosa abbia a che fare con i soldi e funzioni con la corrente elettrica», ironizza Vittorio Cornaro, «secondo me, si può definire FinTech un software che offre un servizio che non è possibile svolgere con i sistemi tradizionali». E anche questo non basta, perché l'esperienza dimostra che la gran parte delle soluzioni FinTech che sono state rivolte alla clientela finale, non hanno avuto successo.

Per quale ragione? «Da una parte abbiamo la banca tradizionale, che ha dalla sua la fiducia del cliente. In compenso ha una legacy, un'eredità di sistemi informatici e procedure, che le rende difficile offrire servizi nuovi. Viceversa, l'operatore FinTech parte da zero, si concentra sul servizio innovativo basato su strutture informatiche moderne e snelle, ma di rado ha dalla sua la fiducia dei clienti e la tradizione», risponde Vittorio Cornaro. La sintesi? Una banca tradizionale che acquista le migliori soluzioni FinTech, le integra nella sua dotazione tecnologica e nella sua gamma di servizi, la rende coerente con la sua storia, il suo brand e la sua clientela e la propone selettivamente ai clienti. 'Selettivamente', è la parola chiave: «il servizio