



Eccoci, siamo la vostra BancaStato! La nostra parola d'ordine è "vicinanza"

Alla scoperta di un istituto che, con la sua cinquantina di collaboratrici e collaboratori, ha un ruolo importante anche nel Locarnese. Fondamentale il legame con il territorio

NOI PER VOI - Nella foto, una parte della cinquantina di collaboratrici e collaboratori di BancaStato attivi nel Locarnese per soddisfare le esigenze bancarie della clientela individuale, aziendale e Private Banking.

Una cinquantina di collaboratrici e collaboratori, una sede principale (a Locarno) e quattro agenzie (ad Ascona, Brissago, Cevio e Gordola); una storia più che secolare e un mandato pubblico che, alla luce di saldi valori aziendali, lega strettamente tale realtà al territorio di appartenenza, ovvero il Ticino e dunque anche il Locarnese. Stiamo parlando di BancaStato e della sua importante presenza a livello locale. Per tracciarne un breve ritratto abbiamo voluto incontrare e presentarvi le persone che ogni giorno vi lavorano con costanza, impegno e passione. Grazie a Massimiliano Morelli (direttore e responsabile della Regione Locarno), Claudio Gnesa (condirettore e responsabile di BancaStato Private Banking del Sopraceneri), Maurizio Ostinelli (condirettore e responsabile della clientela individuale Regione Locarno) e infine Gabriele Jelmolini (vice-direttore e responsabile della clientela aziendale Regione Locarno) sarà innanzitutto possibile approfondire la conoscenza dell'Istituto e scoprire quali sono le peculiarità del Locarnese, quali sfide attendono il settore bancario anche in questo angolo del Ticino e come la Banca continui a evolvere mantenendo però inalterati i suoi caratteri distintivi che riscuotono sempre più successo tra la clientela. In queste due pagine i protagonisti di BancaStato nel Locarnese hanno anche voluto "metterci la faccia" e dimostrare così che la vicinanza e la prossimità con la clientela è reale e tangibile. Buona lettura!

CAPILLARI SUL TERRITORIO - Nella foto, da sinistra: Omar Fumagalli (procuratore e responsabile dell'Agenzia di Cevio), Fabio Guerra (procuratore e responsabile dell'Agenzia di Gordola), Jasmine Röslì (procuratrice e responsabile dell'Agenzia di Brissago), Franco Storni (vice-direttore e responsabile dell'Agenzia di Ascona), e infine Roman Bzoch (vice-direttore e responsabile del team clientela individuale a Locarno).



MASSIMILIANO MORELLI, direttore e responsabile Regione Locarno

Direttore Morelli, cosa significa essere la Banca dello Stato del Cantone Ticino nel Locarnese?

"BancaStato è la Banca di riferimento in Ticino e questo è altrettanto valido nel Locarnese: lavoriamo intensamente per essere il riferimento bancario per le aziende e le persone attive nella nostra regione. Ciò implica anche la nostra determinazione a collaborare con enti pubblici o realtà locali che operano a favore della crescita del territorio; ci impegniamo ad adempiere ogni giorno con i fatti il nostro mandato pubblico. Siamo anche un importante datore di lavoro per la regione: complessivamente nel Locarnese sono attivi una cinquantina di collaboratrici e collaboratori, prevalentemente orientati al servizio diretto alla clientela".

Quali sono le sfide con cui BancaStato sarà confrontata e come intende affrontarle?

"Una delle sfide più importanti è quella di mantenere sempre il contatto personale con la clientela, erogando un servizio che brilli per competenza e stabilità nel tempo. Ciò sarà possibile conservando una rete di vendita decentralizzata, capillare nelle singole regioni, puntando sulla crescita dei talenti e su un'eccellente offerta formativa continua. Non potremo sottrarci alla sfida della digitalizzazione, che BancaStato intende applicare in armonia con la costante vicinanza alla clientela. Vi è poi il tema della sostenibilità. Da anni pubblichiamo il nostro Bilancio Sociale e Ambientale; la nostra consapevolezza in termini di responsabilità sociale di impresa è ulteriormente aumentata e a fine 2022 BancaStato si è dotata di linee guida strategiche di sostenibilità che definiscono la visione e la missione della banca in tale ambito".

Perché scegliere BancaStato?

"Perché significa scegliere il Ticino; ogni anno riversiamo nelle casse pubbliche parte del nostro utile netto - ben 210 milioni di franchi versati negli ultimi cinque anni - e sosteniamo centinaia di enti e realtà attive a livello sociale, culturale e sportivo. Come banca ci adoperiamo per comprendere e soddisfare le esigenze bancarie di tutti i segmenti della clientela e lo facciamo qui in Ticino, con una consulenza ineccepibile e fornendo soluzioni di prim'ordine. Ci impegniamo insomma a tradurre in fatti il nostro slogan "noi per voi".



MAURIZIO OSTINELLI, condirettore e responsabile clientela individuale Regione Locarno
Condirettore Ostinelli, come stanno cambiando i bisogni della clientela individuale?

"Le abitudini tecnologiche della clientela sono in continua evoluzione e anche l'offerta e i canali bancari devono rimanere al passo con i tempi. È un processo che per la Banca non è certamente nuovo; forse, rispetto al passato, tale evoluzione è semplicemente più veloce. Tale velocità implica anche un maggiore desiderio del cliente di ottenere risposte esaustive in minor tempo. Per noi è importante soddisfare tale esigenza garantendo sempre la dovuta qualità del servizio erogato. Parlando di cambiamenti non posso poi non pensare al tema della sostenibilità, sempre più centrale sia per le aziende sia per i clienti. BancaStato ha di recente arricchito la sua paletta di prodotti sostenibili con la nuova ipoteca Green e il nostro sostegno al servizio indipendente "Bussola Energia", con cui è possibile ottenere una consulenza energetica per la propria casa".

Cosa significa essere consulente oggi?

"Innanzitutto tenersi costantemente aggiornati: in un mondo in continuo cambiamento la formazione è centrale per fronteggiare con la dovuta preparazione aspetti anche legati alla valutazione dei rischi, alla fiscalità o alla previdenza. Al consulente di oggi è richiesta una buona elasticità mentale e flessibilità, ovvero il presupposto per spaziare i propri orizzonti e cercare di comprendere al meglio il mondo e i suoi cambiamenti".

Quali sono i vantaggi di una banca locale?

"Di sicuro la vicinanza con la clientela, il rapporto umano e la capacità di offrire la medesima alta gamma di prodotti sia in succursale sia in tutte le agenzie nella nostra rete. Nonostante l'arricchimento dei canali digitali, per BancaStato la rete di vendita fisica è di grande importanza: basti considerare che nella nostra regione siamo presenti a Locarno, Cevio, Ascona, Brissago e Gordola".



CLAUDIO GNESA, condirettore e responsabile BancaStato Private Banking Sopraceneri

Condirettore Gnesa, a chi è rivolto il Private Banking di BancaStato?

"Con il termine "Private Banking" ci si riferisce a un insieme di prodotti e servizi bancari destinati a chi esige soluzioni di investimento più personalizzate. Quando un cliente esprime tale bisogno, subentrano i consulenti del Private Banking. Nel nostro ramo le soluzioni fornite possono essere molto variegata e questo alla luce del fatto che sono tagliate su misura per ogni cliente".

Perché scegliere BancaStato anche per il Private Banking?

"Ritengo che uno dei nostri maggiori pregi sia quello di offrire un servizio finanziario altamente concorrenziale in un quadro di valori aziendali chiari e orientati al cliente e al territorio. Instauriamo relazioni che si basano sulla lunga durata e sulla conoscenza reciproca. Ai nostri consulenti affidiamo un numero limitato di clienti, così che possano dedicare loro il tempo necessario per fornire le soluzioni più idonee e conformi al profilo e alle specifiche esigenze. Un altro nostro pregio è che i vari dipartimenti della Banca lavorano come una squadra: i nostri clienti, per le esigenze che esulano dagli aspetti di Private Banking, fruiscono dell'esperienza dei colleghi che operano nella consulenza tradizionale e aziendale, e viceversa. In definitiva, i clienti possono contare su un Istituto che si fa carico a 360 gradi delle loro esigenze, anche fiscali. In un mondo bancario, che per molti versi è diventato più "caotico" e complicato, viene molto apprezzato".

Quante persone lavorano nel Private Banking della Regione Locarno?

"Attualmente il Private Banking della regione di Locarno conta su nove tra collaboratrici e collaboratori, le cui conoscenze linguistiche consentono di servire anche al meglio la clientela di madrelingua tedesca che è ben presente in questa bellissima regione del Ticino".



GABRIELE JELMOLINI, vicedirettore e responsabile clientela aziendale Regione Locarno

Vicedirettore Jelmolini, quali sono le peculiarità del tessuto aziendale del Locarnese?

"Il Locarnese è contraddistinto da alte percentuali di aziende appartenenti alla filiera del settore immobiliare e di quello turistico. È una regione dove l'impronta imprenditoriale internazionale è meno caratterizzante ma in cui si instaurano fitte interconnessioni tra le varie realtà aziendali. Come nel resto del Ticino, le PMI e soprattutto le microimprese, spesso a conduzione familiare, costituiscono la spina dorsale dell'economia regionale; e tra di esse non mancano numerose belle storie di successo avviate molto tempo fa".

Quali sono gli aspetti che le aziende apprezzano di più di BancaStato?

"Le aziende clienti gradiscono il lato personale della relazione con il loro consulente, aspetto che consente loro di avere una relazione durevole nel tempo, grazie alla quale ricevere soluzioni flessibili e personalizzate alle singole esigenze. Altri aspetti particolarmente apprezzati sono la vicinanza con la direzione e la forte presenza di BancaStato sul territorio, nondimeno la cultura aziendale della banca che è particolarmente affine con le abitudini, le esigenze e i bisogni bancari dei ticinesi. La digitalizzazione permette di facilitare la quotidianità dei clienti, ma non viene "imposta" e non si rivela dunque un muro divisorio con i clienti".

Su quali valori si basa il rapporto tra azienda e consulente di BancaStato?

"I nostri consulenti aziendali concretizzano ogni giorno i valori dell'Istituto, ovvero: capacità decisionale, vicinanza e conoscenza del cliente, offerta di prodotti e servizi di qualità, e infine competenza di collaboratrici e collaboratori. I concetti di lealtà, trasparenza e fiducia sono per noi altrettanto centrali".