

A COLLOQUIO CON DONATO BARBUSCIA, PRESIDENTE DELLA DIREZIONE GENERALE, SULLA NUOVA SFIDA DI BANCASTATO

Il nostro Istituto si espande e acquisisce una nuova banca

La grande novità di questi ultimi mesi in casa BancaStato è stata l'acquisizione di UniCredit Svizzera voluta per sviluppare le attività di private banking, cioè di gestione dei patrimoni. Dopo il passaggio di proprietà, l'affiliata elvetica dell'importante istituto italiano è stata ribattezzata Axion SWISS Bank. Da parecchi anni in seno a BancaStato si parlava dell'eventualità di acquistare una banca specializzata nella gestione di patrimoni per incrementare l'attività in questo settore e diminuire la dipendenza dell'Istituto cantonale ticinese soprattutto dalle operazioni legate ai crediti in generale e alle ipoteche in particolare, che producono oltre i due terzi dei ricavi della Banca. L'iter per lo sviluppo del private banking attraverso l'acquisizione di un istituto specializzato era iniziato ufficialmente nel 2007 con una richiesta formale al Governo ticinese. Nel frattempo una perizia del professor Von Der Crone di Zurigo, specializzato in questioni bancarie, ha stabilito che BancaStato disponeva già della base legale per intraprendere questo passo, indipendentemente dalla modifica della legge. In attesa che l'iter politico giungesse al termine l'Istituto cantonale ha quindi comunicato al mercato la sua intenzione di acquisire una banca. Di fronte a una proposta interessante da parte di UniCredit l'acquisto è stato deciso dal Consiglio di amministrazione. Consiglio di Stato e Gran consiglio ticinese ne hanno preso atto ed è poi stata votata la nuova legge che regola i rapporti tra Cantone e BancaStato. Con la nuova normativa lo Stato continua a rendersi garante dell'attività della Banca cantonale, ma non della sua nuova affiliata Axion SWISS Bank.

**DONATO BARBUSCIA
IN COMPAGNIA
DEL FIGLIO ALESSANDRO**

UNA SCELTA STRATEGICA NELL'OTTICA DEL POTENZIAMENTO DEL PRIVATE BANKING CHE PERMETTE DI ACQUISIRE LA GESTIONE DI PATRIMONI PER OLTRE 2 MILIARDI



T+Press/6.Palizi

IL RILANCIO DELLA GESTIONE DEI PATRIMONI È STATO DECISO PER RIDURRE I RISCHI DI UN'ECESSIVA DIPENDENZA DAL MERCATO DEI CREDITI

Per conoscere le ragioni che hanno spinto BancaStato a intraprendere questa scelta storica ci siamo rivolti al Presidente della direzione generale Donato Barbuscia.

“Questa decisione – spiega – fa parte della strategia del nostro Istituto che ha fra gli obiettivi centrali quello di diminuire la sua dipendenza dal mercato dei crediti, che oggi genera oltre il 70 per cento dei ricavi. Non certo per scarso interesse verso questa attività, che rimane per noi fondamentale, ma per sviluppare altri settori e in modo particolare quello della gestione patrimoniale”.

Non era possibile raggiungere questo obiettivo ampliando semplicemente l'attività di BancaStato, che già offre un apprezzato servizio di private banking?

“Con l'acquisto di UniCredit Svizzera, la nostra Banca acquisisce in un sol colpo la gestione di una clientela supplementare con patrimoni che superano ampiamente i 2 miliardi di franchi”.

Quindi BancaStato continuerà a gestire i propri clienti?

“Certamente. Per sviluppare il private banking abbiamo tra l'altro ristrutturato la nostra sede di Piazza della Riforma a Lugano, dove lavorano con successo più team specializzati in questa attività. Siamo molto soddisfatti di questa scelta”.

Si tratta principalmente di clientela ticinese?

“I clienti tradizionali del nostro Istituto sono svizzeri e italiani, mentre l'apporto di UniCredit concerne patrimoni provenienti per la maggior parte da mercati finanziari dell'Europa del centro-est”.

L'acquisto dell'affiliata svizzera di UniCredit vi permetterà anche altre collaborazioni

PRIVATE BANKING

BancaStato apre una finestra al Private Banking
Grazie al mandato pubblico affidato dal Cantone abbiamo maturato molta esperienza. Adesso disponiamo di una struttura moderna anche per chi necessita di una consulenza finanziaria personalizzata. Parlatene la vostra lingua, per noi.

BancaStato
BANCA DELLO STATO DEL CANTONE TICINO

PRIVATE BANKING

Nasce una valida alternativa anche per il Private Banking. Pensateci.

BancaStato
BANCA DELLO STATO DEL CANTONE TICINO

LE DUE IMMAGINI CON LE QUALI BANCASTATO HA RILANCIATO NEL 2010 IL SUO IMPEGNO NEL PRIVATE BANKING, CIOÈ NELLA GESTIONE DI PATRIMONI PRIVATI

IN FUTURO L'ATTIVITÀ DEI PRIVATE BANKERS SI FOCALIZZERÀ SEMPRE PIÙ NELLA GESTIONE DI CAPITALI ESTERI DICHIARATI AL FISCO DEI PAESI DI PROVENIENZA

con una delle principali banche della penisola?

“È vero che l'operazione d'acquisto può aprire la porta anche a una collaborazione con un istituto molto attivo sul piano internazionale”.

Quali rischi finanziari comporta l'attività del private banking?

“L'attività di amministrazione del patrimoni comporta sicuramente dei rischi, come d'altronde tutte le attività bancarie. Siamo comunque dell'opinione che nel caso specifico i rischi siano relativamente limitati”.

Molti temono però i rischi di immagine, soprattutto per un istituto garantito dal Cantone.

“Se si è attenti e diligenti nelle analisi sulla provenienza dei capitali – penso in particolare al rispetto delle norme antiriciclaggio – non vedo l'esistenza di grossi rischi nemmeno a questo riguardo. Credo che siamo bene attrezzati per espletare al meglio questi controlli”.

D'altra parte sono in corso grandi cambiamenti nella gestione dei patrimoni stranieri da parte delle nostre banche.

“La visione futura per l'attività del private banking in Svizzera si focalizza sempre più nella gestione di capitali dichiarati al fisco dei paesi di provenienza. A questo riguardo si è aperto un importante dibattito su come il nostro paese possa evitare di gestire fondi neri senza rinunciare al suo tradizionale segreto bancario”.

E questo come può avvenire?

“Da una parte accettando solo capitali dichiarati, dall'altra tassando d'ufficio i redditi dei capitali esteri presenti nei nostri istituti di credito per conto dei paesi con cui verranno firmati accordi specifici”.

I DUE TERZI DEI CLIENTI PROVENGONO DALL'EUROPA CENTRALE E DELL'EST. PREVISTI SVILUPPI ANCHE SUI MERCATI DEL CENTRO ASIA. DA TEMPO APERTA UNA SEDE A ISTANBUL

La nuova sfida del nostro Istituto consiste nel potenziamento del private banking, cioè della gestione dei patrimoni privati. Per accogliere la clientela è anche stata ristrutturata la sede di Piazza della Riforma, dove si sono concentrati gli esperti di Lugano in questo settore ed è stata acquistata una partecipazione di maggioranza in UniCredit (Suisse) Bank, la consociata elvetica dell'importante istituto italiano. Dopo l'acquisizione UniCredit (Suisse) Bank è stata ribattezzata Axion SWISS Bank. "Siamo nati dodici anni fa - racconta il simpatico direttore **Alberto Lotti**, che è stato riconfermato - nell'ambito dell'espansione di UniCredit, l'istituto italiano sorto alla fine degli anni Novanta dalla fusione di sette banche italiane e successivamente divenuto uno dei maggiori gruppi bancari europei. Sin dagli albori abbiamo costituito un gruppo molto affiatato, che è rimasto unito anche dopo l'operazione condotta assieme a BancaStato".

Quale grado di autonomia avevate quando facevate parte del gruppo UniCredit?

"Per quanto concerne la gestione della clientela e la politica di investimento eravamo molto indipendenti. Avevamo invece stretti legami con la sede centrale per tutto quanto atteneva la gestione dei rischi. La natura svizzera della banca è sempre stata rispettata da UniCredit".

Disponete di una vasta clientela nell'Europa centrale e dell'est: come l'avete acquisita?

"Quando UniCredit è uscito dai confini della penisola per diventare un gruppo internazionale ha acquisito istituti in Germania, Austria e in particolare nell'Europa centrale e dell'est. Per noi



ALBERTO LOTTI, DIRETTORE DELLA AXION SWISS BANK DI LUGANO

A COLLOQUIO CON ALBERTO LOTTI, DIRETTORE DI AXION SWISS BANK, RECENTEMENTE ACQUISITA DA BANCASTATO

“Siamo specialisti nel centro-est europeo”

si aprivano pertanto nuove opportunità oltre alla tradizionale clientela italiana".

Vi siete così specializzati su realtà diverse ampliando la vostra sfera d'azione...

"Non è stato facile e ci è voluto tempo, ma diciamo che siamo stati in grado di sfruttare queste opportunità, creando un team di lavoro che conosceva bene questi nuovi mercati ed era pertanto in grado di collaborare con gli istituti locali acquisiti da UniCredit nei singoli paesi".

Ma poi UniCredit ha cambiato strategia e ha deciso di rinunciare alla consociata elvetica.

"È vero. Essendo però UniCredit soddisfatto del nostro lavoro, in questa occasione ci ha offerto la possibilità di ricercare noi stessi, quale partner, un istituto ideale per noi che fosse interessato a collaborare con il nostro team e ad acquisire quindi la nostra clientela

e le nostre conoscenze di mercati emergenti".

Come si compone la clientela?

"Per i due terzi proviene dall'Europa centrale e dell'est, per un terzo dall'Italia. La maggior parte dei patrimoni italiani che gestiamo sono oggi ufficiali, sono cioè visibili alle autorità fiscali della penisola. Questo anche in conseguenza dello scudo fiscale. Ma pure la stragrande maggioranza degli altri clienti dichiara già i capitali alle autorità fiscali dei paesi di provenienza, perché le leggi in vigore in molti paesi dell'Est autorizzano l'investimento estero di capitali dichiarati".

Quali vantaggi propone la collaborazione con BancaStato?

"Nell'Europa centrale il sistema bancario elvetico gode ancora di notevole prestigio. Il fatto di poterci presentare non più come parte di un gruppo europeo ma svizzero, costituisce pertanto un vantaggio for-

midabile. BancaStato gode inoltre di indubbio prestigio e siccome la sua attività è complementare a quella di Axion SWISS Bank sarà più facile mettere in atto interessanti sinergie nell'interesse delle due società. Infine, fra le persone dei due Istituti sono nati un feeling e una simpatia che costituiscono un ottimo presupposto per il successo".

Per il futuro prevedete quindi nuovi sviluppi?

"Continueremo, come abbiamo fatto finora con successo, a collaborare con le banche consociate di UniCredit nei paesi dell'Europa centrale e dell'est, dove esistono certamente ampi spazi di miglioramento. Svilupperemo nuovi rapporti con istituti terzi. Da tempo, abbiamo istituito una filiale a Istanbul che sta portando buoni risultati. In futuro pensiamo di aprire anche a Mosca e in Kazakistan per cercare sbocchi sui mercati del centro Asia".