

L'INTERVISTA / LUCA VENTURINI / CEO di PKB

«Piazza svizzera ancora attrattiva ma occorre più innovazione»

Lino Terlizzi

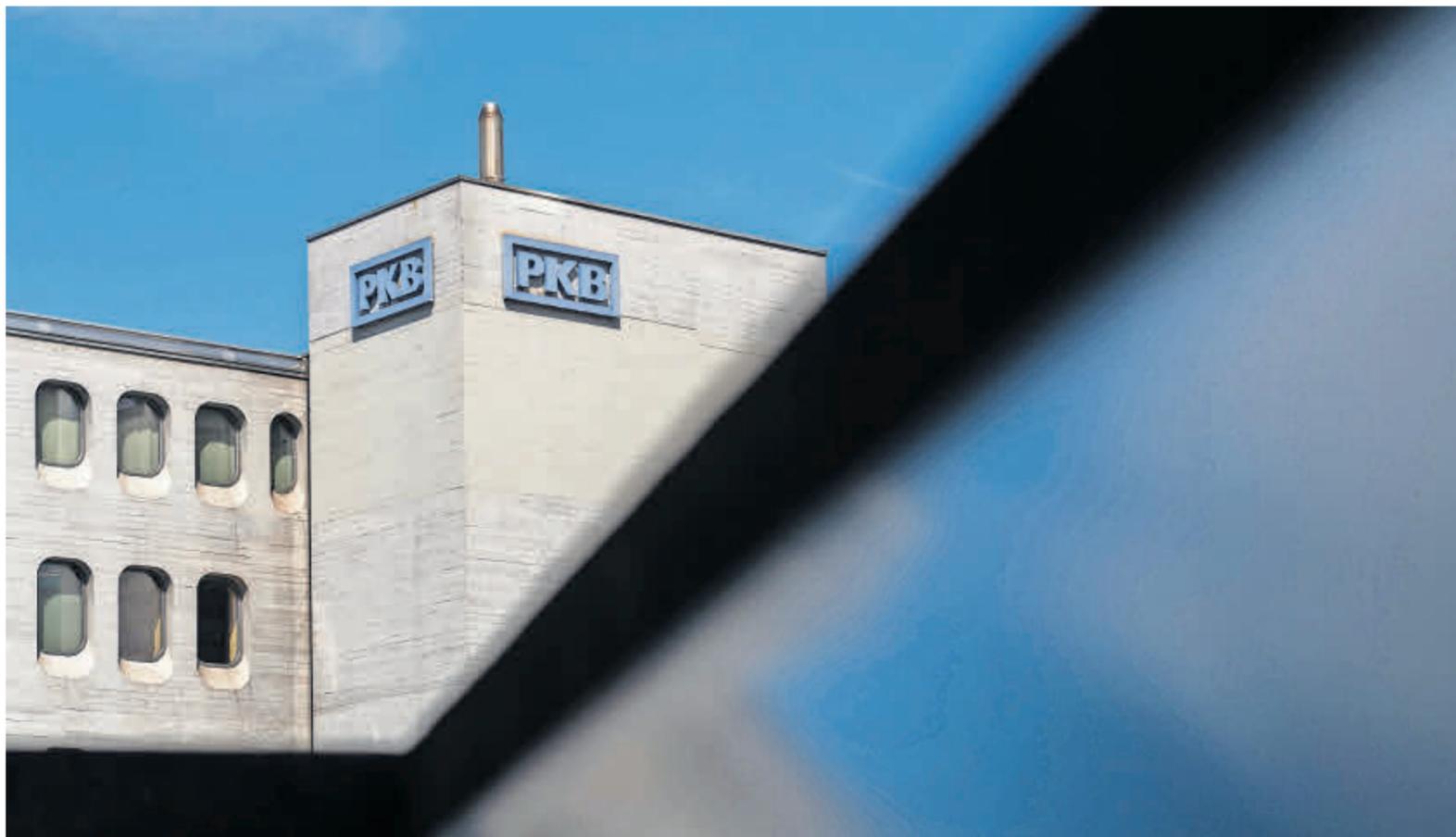
Focus Economia di questa settimana è dedicato all'intervista a Luca Venturini, presidente della Direzione generale (CEO) della luganese PKB. Gli abbiamo posto alcune domande sul quadro e sulle prospettive della piazza finanziaria elvetica e sulle strategie e sulla linea d'azione della banca.

La piazza finanziaria svizzera è stata negli anni scorsi oggetto di critiche e attacchi, ha subito un'erosione della sua quota di mercato nella gestione di capitali internazionali, tuttavia è riuscita nel complesso a mantenere la leadership. Tra difficoltà e opportunità, quali sono a questo punto, a suo parere, le prospettive per la piazza elvetica?

«Negli ultimi dieci anni la piazza finanziaria svizzera ha dovuto affrontare una serie di cambiamenti rilevanti, ci sono state indubbiamente anche difficoltà, ma al tempo stesso è rimasta l'attrattiva di fondo di questa piazza. Da un lato per alcuni aspetti si è un po' dormito sugli allori, dall'altro però si è riusciti a mantenere punti di forza rilevanti. Il pragmatismo di fondo e il know how in campo finanziario qui rimangono elementi importanti. Credo che il modello svizzero di sistema Paese resti molto valido, va aggiunto però che occorre oggi ancor più capacità di innovazione nell'offerta di servizi alla clientela. Bisogna ricordare che la concorrenza internazionale è cresciuta, in particolare quella di piazze asiatiche come Singapore e Hong Kong. Dovremo saper affrontare ancor meglio queste e altre piazze concorrenti».

Per quel che riguarda specificamente la piazza ticinese, ci sono pareri molti diversi tra loro, c'è chi la vede come ormai nell'angolo e chi invece ritiene che ci siano ancora molte opportunità, anche qui. Qual è la sua valutazione sulla situazione e sulle prospettive della piazza cantonale?

«La piazza ticinese ha una sua complessità, si può dire che il suo andamento nell'ultimo decennio abbia avuto un sapore dolce-amaro. La componente amara è data da una parte da alcune difficoltà nel rapporto con il mercato italiano, che rimane fondamentale ma che continua a subire la mancanza di uno strumento importante come il libero accesso, dall'altra dallo spostamento oltre Gottardo di molti centri decisionali. La componente dolce è data da una parte dal forte know how che il Ticino ha sviluppato e mantiene sulla realtà di un mercato transfrontaliero, dall'altra dalla presenza di molte competenze sia all'interno del settore bancario e finanziario, sia



PKB è presente anche a Zurigo e Ginevra, ma ha scelto di avere la propria sede principale a Lugano.

© CDT/CHIARA ZOCCHETTI



«**Non escludiamo altre acquisizioni, ma il punto centrale resta la crescita per linee interne**

nel mondo universitario e della formazione, pensiamo all'USI, alla SUPSI, al Centro Studi Villa Negroni. Nel complesso vedo ancora molte opportunità per la piazza ticinese, ma ci vuole naturalmente e come sempre anche la voglia di investire».

Veniamo alla PKB. Quali sono i punti principali della strategia della vostra banca, in particolare per quel che riguarda il tipo di attività che svolgete e i vostri mercati di riferimento?

«Siamo una banca svizzera che ha scelto di avere la propria sede centrale a Lugano, con una presenza anche sulle altre due piazze elvetiche principali, Zurigo e Ginevra. Cerchiamo di applicare nella gestione di patrimoni un approccio più ampio, pensiamo infatti che la gestione sia anche ma non solo patrimoniale; accompagniamo una parte della clientela anche su terreni come quello dell'impresa, parliamo soprattutto di

piccole e medie aziende, come quello della successione e così via. Del nostro gruppo fa tra l'altro parte anche il family office Alasia. Nella nostra attività guardiamo in sostanza a tre mondi: il primo è quello della clientela locale, cioè degli svizzeri e dei residenti in Svizzera; il secondo è quello della clientela in Italia, a cui ci rivolgiamo sia come PKB sia come Cassa Lombarda, la nostra controllata italiana; il terzo è quello della clientela in altri mercati esteri, che per noi sono soprattutto il Sud e l'Est Europa, il Centro e il Sud America».

Nel settore bancario sembra essere ancora all'ordine del giorno il tema acquisizioni e fusioni, in molti Paesi e forse anche in Svizzera. Lei pensa che questo tema rimarrà sulla scena nella prossima fase? E qual è la linea della PKB a questo riguardo?

«Credo che nel settore bancario si vedranno nella prossima fase altre acquisizioni e fusioni, a livello internazionale e anche a livello svizzero. Probabilmente all'interno della Svizzera, essendoci già state grandi fusioni negli anni passati, si tratterà di nuove operazioni di taglia media o piccola. Per quel che riguarda il Gruppo PKB, sono già state effettuate acquisizioni negli anni scorsi e dunque oggi non abbiamo nessuna frenesia di acquisto, anche se rimaniamo sempre vigili sulle eventuali opportunità: se dovessero presentarsi, saremmo pronti a coglierle. Il nostro gruppo è ben capitalizzato, ha solidità e quindi ha possibilità di fare investimenti per altri acquisti. Ma non vogliamo farli a qualsiasi prezzo, vogliamo rimanere vicini alla nostra clientela. Dimensioni più am-

pie non sono necessariamente sempre sintomo di maggior benessere, bisogna fare i passi giusti anche su questo versante. Non escludiamo altre acquisizioni in futuro, ma devo dire che guardiamo anche ad eventuali partnership strategiche, cioè ad alleanze che non comportino acquisti. Il punto principale comunque per noi resta la crescita delle attività per linee interne».

Durante questa fase di pandemia si è molto ampliato, lo abbiamo visto, l'utilizzo delle tecnologie, anche nel comparto bancario e finanziario. Come è andata concretamente per quel che riguarda il percorso di riorganizzazione del lavoro all'interno del vostro gruppo?

«La necessità a volte toglie l'imbarazzo della scelta e così è stato per quel che riguarda l'ampio utilizzo delle tecnologie in questa fase di pandemia. Posso dire che nel nostro gruppo abbiamo sperimentato una capacità di reazione notevole. Nell'arco di tre settimane siamo riusciti a riorganizzare il lavoro in modo tale da poter avere, sempre con un alto grado di sicurezza, l'80%-85% dei collaboratori operativi da casa. Si è trattato di un movimento naturalmente intenso, ma ordinato. I nostri clienti hanno reagito in sostanza in maniera positiva, hanno manifestato interesse per questa organizzazione basata per forza di cose sul lavoro a distanza».

In generale, secondo lei quanto rimarrà in futuro nel settore bancario di tutte queste riorganizzazioni del lavoro basate su un più largo utilizzo delle tecnologie?

«Guardando avanti, è difficile dire quanto rimarrà nel

post coronavirus di queste riorganizzazioni. È chiaro che le attività bancarie, e soprattutto quelle di private banking, richiedono anche contatti di persona. Per ora si possono a mio parere sottolineare due fattori: la forte espansione delle tecnologie nelle nostre attività ha funzionato e questo è un elemento di valutazione importante, che prima non c'era, almeno non a questi livelli, e che invece oggi abbiamo; è probabile che in futuro vi sia una maggiore complementarietà tra presenza fisica e lavoro telematico, ci saranno nuovi equilibri a seconda delle situazioni specifiche, senza per questo mettere nell'angolo quei contatti di persona che nelle nostre attività resteranno importanti».

Qual è la situazione nel vostro gruppo per quel che concerne il livello degli organici e cosa prevedete per la prossima fase su questo versante?

«Nel nostro gruppo le unità effettive a tempo pieno sono attualmente circa 225 in Svizzera e circa altrettanto all'estero. Non prevediamo grandi movimenti per quel che riguarda i nostri organici. La nostra attenzione è sempre alta nei confronti del grado di efficienza e da questo punto di vista non si possono escludere per il futuro eventuali ulteriori limature del numero degli impieghi. Vorrei però anche sottolineare che siamo sempre molto attenti anche sul versante delle nuove risorse da immettere nelle nostre strutture; dunque avremo certamente anche nuove assunzioni mirate, avere nuove risorse anche a livello di personale infatti è e sarà un fattore importante per lo sviluppo delle nostre attività».

Nomi e cifre

Gruppo elvetico con un ramo nella Penisola

Il percorso

PKB Privatbank è un istituto bancario svizzero specializzato nel private banking, che opera attraverso le sedi elvetiche di Lugano (quartier generale), Bellinzona, Ginevra e Zurigo, e inoltre attraverso l'affiliata PKB Banca Privada (Panama). Il Gruppo PKB, che include anche la controllata italiana Cassa Lombarda, gestisce attualmente averi patrimoniali per circa 12 miliardi di franchi. Per quel che riguarda gli addetti, le unità effettive a tempo pieno sono ora circa 450, di cui la metà in Svizzera. L'utile netto consolidato è stato nel 2019 di 1,93 milioni di franchi. La banca, che ha come azionista di maggioranza la famiglia Tralbaldo Togna, è stata fondata a Zurigo nel 1958 e nel 2000 ha portato la sede legale a Lugano. Nel 2020 Luca Venturini ha assunto il ruolo di CEO in sostituzione di Umberto Tralbaldo Togna, che è stato nominato presidente del Consiglio di Amministrazione. Nel corso degli anni PKB ha realizzato acquisizioni sulla piazza ticinese; tra queste Monte Paschi (Suisse), Gesfid, CMB (Suisse), LLB (Suisse) e, nel dicembre scorso, la società di gestione patrimoniale Cogesp.