

# «Indipendenza e radicamento sono i punti di forza di PKB»

**FINANZA TICINESE** / Il CEO Luca Venturini racconta come la banca familiare luganese si distingue dai grandi gruppi internazionali puntando su equilibrio, reputazione e prossimità – L'istituto propone un modello collaborativo per la Piazza

## Generoso Chiaradonna

Nel panorama del private banking svizzero, sempre più caratterizzato da concentrazioni e grandi gruppi finanziari, PKB Private Bank continua a difendere un modello diverso: quello della banca indipendente a forte impronta familiare. Una filosofia che, secondo il CEO Luca Venturini (nella foto), rappresenta non solo una scelta strategica, ma anche un principio culturale.

Il percorso professionale di Venturini, di formazione avvocato, si sposa con questa visione. «Ho un *fil rouge* nella mia carriera: dal 1998, anno del mio trasferimento in Svizzera, ho sempre lavorato con realtà di proprietà familiare», racconta. Dopo esperienze in diverse istituzioni finanziarie, ha maturato una convinzione precisa: «Mi piace il modello indipendente, con una famiglia azionista di riferimento, perché ritengo che il ruolo di *manager*, se non opportunamente controbilanciato, può diventare complesso da gestire». Secondo Venturini, «la presenza di un azionista di riferimento, che ha investito il proprio capitale, rischiando, funge da bussola in grado di orientare il management nelle scelte strategiche. Per navigare è fondamentale sapere sempre dove si trova il Nord».

### Un equilibrio tra interessi

La gestione di una banca privata presuppone un delicato equilibrio tra diversi attori. «Vi sono molteplici stakeholder: il proprio azionista, i clienti, i collaboratori...», spiega. Questo equilibrio, secondo Venturini, è più facile da mantenere in una banca indipendente, lontana dalle pressioni dei mercati finanziari. «Non abbiamo il tema della trimestrale, non dobbiamo rendere conto a un mercato che ti giudica sulla base di numeri resi spesso volatili da un contesto macroeconomico dominato dall'instabilità».



Il quartier generale a Lugano.

©CDT/CHIARA ZOCCHETTI



**L'istituto presenterà i conti alla fine di aprile. Nel 2025 masse in aumento sia a livello di banca, sia di Gruppo**

Per il CEO di PKB, la dimensione non è il vero parametro per valutare il successo di una banca privata. «Il private banking non è un mestiere quantificato solo dal volume degli attivi e nemmeno dall'offerta di prodotti, ormai molto simili. Quello che veramente ti distingue è l'abilità di servire i clienti e tramettere fiducia e sicurezza anche in momenti complessi come quelli che stiamo vivendo a livello globale».

### Territorio e responsabilità

Uno degli elementi centrali della filosofia di PKB è il legame con il territorio. Venturini sottolinea questo aspetto: «Siamo orgogliosi di essere radicati in Ticino e in particolare a Lugano, dove abbiamo il nostro quartiere generale e paghiamo le imposte. Inoltre, la quasi totalità dei nostri dipendenti vive nel Cantone». Per la banca non si tratta solo di operare sul territorio, ma di contribuire attivamente alla crescita economica e sociale attraverso diverse iniziative. «Ad esempio, con la scelta di regalare un importo in LVGA, token di pagamento virtuale della Città di Lugano, ai collaboratori che festeggiano un anniversario di servizio, abbiamo voluto trasformare un momento di riconoscimento individuale in creazione di valore condiviso, sostenendo il tessuto economico della Città», chiude Venturini. PKB ha inoltre avviato collaborazioni con attori del mondo accademico e dell'imprenditoria, così come programmi di stage e attività di formazione per i giovani neodiplomati e

neolaureati. Permettendo alle nuove generazioni di scoprire il settore finanziario, l'obiettivo è di mantenere competenze qualificate nella regione.

### Sobrietà nel private banking

Venturini insiste anche su un altro valore che caratterizza PKB, un valore che non sempre viene considerato adeguatamente nel mondo della finanza: la sobrietà. «Un approccio che deriva dallo stile della famiglia Trinaldo Togna, azionista principale del Gruppo PKB: una famiglia di industriali di origini piemontesi, inizialmente operante nel tessile, capace di ottenere risultati notevoli mantenendo uno stile sobrio e discreto, apprezzato tanto dai clienti quanto dai collaboratori», afferma Venturini. Questo approccio si riflette anche nella gestione della banca, prudente per quanto riguarda i rischi e attenta alla reputazione. In un settore in cui, come detto, la fiducia è fondamentale, Venturini ricorda che «la reputazione arriva a piedi, ma se ne va a cavallo», sottolineando quanto sia facile perderla.

### Un settore in trasformazione

Negli ultimi anni, il contesto del private banking è cambiato profondamente, soprattutto a causa delle nuove regolamentazioni e della fine del segreto bancario. Nonostante le difficoltà, Venturini considera la resilienza della piazza finanziaria ticinese un tratto competitivo importante: «Pensando a quanto avvenuto negli ultimi quindici anni, la piazza ha saputo reinventarsi, sviluppando competenze che creano valore aggiunto per il settore finanziario a livello nazionale. Penso alla profonda conoscenza mutuata su temi rilevanti quali attività *cross-border* in libera prestazione di servizi ed alle difficoltà connesse all'accesso al mercato italiano».

### Una nuova idea di servizio

Per distinguersi in un mercato competitivo, PKB punta sull'indipendenza e sul servizio al cliente. Proprio con l'ottica di ampliare la gamma di servizi, PKB ha recentemente introdotto una piattaforma innovativa denominata «Portfolio Hub». L'idea ribalta l'approccio tradizionale del settore bancario: «Vogliamo sia la banca ad andare dal cliente e non solo il cliente che si rivolge all'istituto». Il modello Portfolio Hub prevede la possibilità di gestire il patrimonio del cliente, anche quando gli asset sono depositati in più istituti e non solo presso PKB. «Possiamo inoltre consolidare i portafogli detenuti in altre banche, ponendoci come punto di riferimento per una clientela sofisticata» aggiunge Venturini. Questo approccio prevede un dialogo con altre banche del territorio, esprimendo una visione più collaborativa del sistema finanziario. Anche in altri ambiti, come il credito ipotecario o commerciale, la banca preferisce infatti lavorare in sinergia con altri istituti. «Vogliamo promuovere un altro modo di pensare, improntato sulla cooperazione tra istituti», conclude Venturini.