

UN'EFFICIENTE COLLABORAZIONE CON LA CASA MADRE BANCASTATO

È più che positivo il bilancio dell'acquisizione effettuata due anni fa da BancaStato di Unicredit (Suisse) Bank, la consociata elvetica dell'importante istituto italiano, poi ribattezzata Axion Swiss Bank. L'operazione era stata decisa nell'ambito di un potenziamento del Private Banking, della gestione cioè dei patrimoni privati. La clientela di Axion è costituita per due terzi da cittadini dell'Europa centrale e dell'est e per il rimanente terzo da Italiani con patrimoni prevalentemente dichiarati al fisco della Penisola. "Il nostro modello di private banking – afferma soddisfatto il direttore generale **Alberto Lotti** – continua a dimostrarsi valido, sia per la nostra clientela che ha nel tempo ottenuto un rendimento soddisfacente per i propri investimenti, sia per gli azionisti, dati i buoni risultati conseguiti dall'Istituto".

I vostri mercati di riferimento rimangono nell'Europa centrale, dell'est e in Italia?

"Nel corso degli ultimi anni stiamo lavorando molto bene con Turchia, Bulgaria, Kazakistan e naturalmente con l'Italia. A Istanbul abbiamo ben sfruttato il vantaggio di immagine proveniente dal nostro ufficio di rappresentanza. In Bulgaria svolgiamo un'interessante attività di consulenza aziendale su problematiche finanziarie, che ci pone in relazione con i maggiori imprenditori. Il Kazakistan, che pur sta vivendo una delicata transizione politica, è un paese in forte espansione".

Questo significa che le banche elvetiche continuano a godere di una buona reputazione all'estero?

"Secondo la mia esperienza sì".

Anche quando si tratta di gestire capitali dichiarati al fisco del Paese di provenienza?

"Sì, come amministratori di clienti che dichiarano la propria ricchezza estera, notiamo come la Svizzera goda di ampio prestigio internazionale".

Come partner di BancaStato penso dobbiate attenervi al mandato pubblico che impone anche particolare prudenza nella gestione del rischio.

"Questa è sempre stata una priorità per il nostro Istituto, anche prima dell'acquisizione da parte della Banca cantonale ticinese. La nostra attività è regolata da una normativa attenta a garanti-

Axion Swiss Bank, la rotta è quella giusta

TI-Press/D. Agosta



IL DIRETTORE GENERALE ALBERTO LOTTI (A DESTRA) CON RETO SIMONETTI

re una buona reputazione. Siamo per esempio molto puntigliosi in campo di disciplina cross border, quindi nell'operare nel rispetto delle legislature degli Stati esteri ai cui cittadini si rivolge la nostra attività".

Veniamo ai vostri rapporti con BancaStato.

"Siamo due banche collegate, ma diverse: la nostra clientela, sebbene i Ticinesi sono sempre i benvenuti, risiede piuttosto all'estero, mentre quella del nostro partner è in maggior misura locale".

Quali sinergie siete riusciti a sviluppare in questi due anni tra i due Istituti?

"Ci siamo occupati di collaborazioni volte sia ad ottimizzare i costi, sia ad aumentare i ricavi". Iniziamo dai costi. "BancaStato ha una struttura efficiente e molto bene organizzata. Questo ci ha permesso di trovare ottime sinergie per la gestione di diverse attività amministrative".

E per migliorare i ricavi?

"Entrambi ci siamo domandati

quali competenze specifiche potessimo mettere a disposizione del partner. Da parte nostra riteniamo di avere maturato una buona esperienza nella capacità di promuovere e gestire fondi di investimento. Disponiamo infatti di specialisti che sanno muoversi con competenza sui mercati per garantire alla clientela proposte bene articolate e al riparo da eccessivi rischi".

I gestori di capitali di BancaStato possono così offrire ai loro clienti sia proposte di bravi gestori terzi quali ad esempio Swisscanto, sia quelle del partner Axion, altrettanto competente.

Responsabile della gestione dei fondi presso Axion è **Reto Simonetti**, che ha una lunga esperienza in questo campo su piano internazionale.

"La nostra politica gestionale – spiega Simonetti – è vivace ma prudente, in sintonia quindi con la filosofia di BancaStato. Sebbene la nostra preoccupazione sia quella di garantire in primo

luogo la protezione del capitale dei nostri clienti da rischi eccessivi, abbiamo offerto rendimenti soddisfacenti anche in anni difficili come il 2008 o il 2010".

E per il futuro, cosa prevede?

"Ci stiamo muovendo in un contesto storico delicato e caratterizzato da molte incognite: ritengo pertanto importante diversificare gli investimenti patrimoniali tentando però sempre di puntare su alcuni temi vincenti. Sono proprio questi i contesti in cui viene massimizzato il valore aggiunto della gestione professionale, valore che ricerchiamo appunto tramite i nostri fondi di diritto lussemburghese ASB Axion Sicav, prodotti ovviamente autorizzati alla distribuzione in Svizzera".



Tutti i dettagli su Axion Swiss Bank