

# Axion: un 2018 da incorniciare

Un ritorno alle origini del Private Banking e l'appartenenza al Gruppo BancaStato: sono questi alcuni degli ingredienti che decretano gli ottimi risultati di Axion Swiss Bank di Lugano. Grande la soddisfazione del presidente della Direzione Generale, Marco Tini.



A lato, la storica sede luganese di Axion Bank, parte di BancaStato.

sponsorizzazione di eventi culturali, sportivi e artistici. Del resto la consacrazione di un ente pubblico risiede nella sua capacità di sublimare l'utilità pubblica in beneficio pubblico».

Negli ultimi anni, spiega Tini, il management del Gruppo ha saputo ottimizzare al meglio le sinergie tra la casa madre e Axion, specie in seguito all'acquisizione di parte degli attivi e delle attività di Société Générale Private Banking (Lugano-Svizzera), che ha portato nuova linfa vitale in Axion. «L'operazione risale al 2016 e per BancaStato si è rivelata molto importante dal punto di vista strategico, mostrando la lungimiranza della dirigenza del Gruppo. L'acquisizione ha concesso ad Axion di poter operare con una maggiore massa critica a tutto vantaggio dei risultati che ne hanno risentito positivamente, tanto che a distanza di tre anni l'importante investimento si può ormai considerare ripagato», spiega Tini.

Il 'matrimonio' tra BancaStato e Axion è di successo: «Da una parte la casa madre ha aumentato la diversificazione delle proprie entrate, tradizionalmente legate alla concessione di crediti, dall'altra Axion beneficia dell'approccio ponderato e sostenibile di BancaStato, che le consente di avere la necessaria profondità di respiro per 'fare banca' con modalità che corrispondono alla vera origine del Private Banking. A differenza di altre realtà, nel nostro caso la pressione da parte dell'azionista si rivela infatti sana. Il mercato

**L'**avvocato Marco Tini, presidente della Direzione Generale di Axion Swiss Bank, vera e propria boutique del Private Banking facente parte del Gruppo BancaStato, è molto soddisfatto: i risultati raggiunti nel 2018 sono decisamente positivi e di ciò ne beneficia anche la Casa madre e, dunque, tutti i ticinesi. «I risultati dell'istituto sono in netta progressione, con un utile in crescita del 72,9% rispetto all'anno precedente, nonostante le turbolenze sui mercati finanziari. L'efficienza della banca (Cost / Income II) risulta poi tra i migliori del settore, ed è ulteriormente

migliorata: basti pensare che è passata, al netto degli elementi di costo non ricorrenti, dal 75,7% di fine 2017 al 75,0% di fine 2018. Anche il 2019 è partito bene. Abbiamo lanciato la nostra prima campagna pubblicitaria. È arrivato il momento», continua il presidente, «di comunicare con maggior efficacia che all'interno del Gruppo BancaStato vi è anche una banca specializzata nel Private Banking con servizi destinati sì alla clientela internazionale, ma anche a quella locale. Lavoriamo sodo e vogliamo farci conoscere maggiormente. In questi anni abbiamo anche rafforzato la nostra presenza sul territorio con la

«In questi anni  
abbiamo anche rafforzato  
la nostra presenza  
sul territorio  
con la sponsorizzazione  
di eventi culturali,  
sportivi e artistici.  
Del resto, la consacrazione  
di un ente pubblico  
risiede  
nella sua capacità  
di sublimare l'utilità pubblica  
in beneficio pubblico»

**Marco Tini,**  
Presidente della Direzione Generale  
di Axion Swiss Bank



attuale ha ritmi sempre più veloci e frenetici, il che porta spesso a rapporti necessariamente più superficiali tra consulenti e clienti: noi invece non vogliamo essere meri venditori di prodotti finanziari, ma intendiamo fornire un servizio a 360 gradi ai nostri clienti, all'insegna di un'altissima personalizzazione e di una profonda competenza. Tra consulenti e clienti si forma un legame che dura anni e che consente di conoscere a fondo le esigenze di chi ha scelto il nostro istituto: riteniamo che sia un ingrediente fondamentale per erogare una consulenza d'eccellenza. Oltre a questi fondamentali aspetti, far parte del Gruppo BancaStato significa anche beneficiare della qualità di una banca svizzera legata a doppio filo allo Stato: un aspetto che ci caratterizza e ci fa ulteriormente apprezzare dalla clientela internazionale», continua l'avvocato.

#### **Ma come sono andati evolvendo i mercati in questo inizio d'anno?**

«L'inizio è certamente più che incoraggiante. L'esordio è stato favorevole e soprattutto registriamo un ottimo afflusso di nuovi fondi. Parlando di afflusso di nuove masse di denaro, l'ideale sarebbe una crescita del 3-4% all'anno. Secondo un recente studio della società Kpmg, nel Private Banking questo obiettivo non lo raggiunge praticamente più nessuno in Svizzera e la media si aggira intorno allo 0,9%. Il 2019 è ancora lungo ma mi sento di dire che almeno per noi l'obiettivo del 4% sembra a portata di mano. Le premesse sono dunque più che rosee. Un grosso contributo in tal senso è offerto dalla clientela internazionale».

#### **Parliamo pure dell'Oriente e delle iniziative promosse dalla Cina: potranno giovare alla vostra attività?**

«L'iniziativa 'One Belt, One Road' ripercorre le rotte dell'antica Via della Seta, quella che sotto la dinastia Han, partendo dall'Asia centrale si estese per oltre seimila chilometri fino all'Europa. Nei Paesi coinvolti assistiamo a un fermento spettacolare. Quello che personalmente mi piace di questi mercati è la loro grande crescita a livello di Pil. Un esempio su tutti è il Kazakistan. Da un anno all'altro le vendite di auto sono cresciute del 25%, un tasso che non si riscontra più nemmeno in Cina. A livello infrastrutturale i progressi sono eclatanti. Lavorare con simili mercati significa anche essere testimoni di grandi cambiamenti, essere vicini a fatti storici. Parliamo ovviamente di realtà molto diverse dalle nostre, per le quali occorre necessariamente personale altamente qualificato non solo per le questioni 'commerciali' e culturali, ma anche e soprattutto per garantire una corretta gestione dei rischi e il totale rispetto degli aspetti legali e di compliance. Occorre aggiungere che proprio il legame di Axion con BancaStato è un grande valore aggiunto per i clienti di Paesi la cui storia è stata per decenni improntata all'instabilità politica e a molte incertezze: questa nostra istituzionalità significa per loro stabilità, sicurezza, affidabilità».

#### **E che dire del Ticino bancario?**

«Ritengo che si possa ancora fare banca con successo se consapevoli che certi ritmi di crescita di un tempo sono ormai anacronistici. Occorre poi valorizzare il più possibile il capitale più importante: quello

umano. Credere e puntare sulla crescita dei propri dipendenti è cruciale, non solo perché ogni azienda ha una responsabilità sociale oggettiva, ma anche perché una squadra felice e soddisfatta è capace di raggiungere grandi risultati. Parlando specificamente del Ticino, la nostra realtà è diversa da quella del resto della Svizzera. I problemi che abbiamo noi con l'Italia sono difficilmente comprensibili dai colleghi della Svizzera interna e chiudersi di fronte ai problemi non è una soluzione efficace. Chiaramente l'Associazione Bancaria Ticinese lotta per il bene del Cantone, ma certe volte sembra proprio che si scontri contro i mulini a vento. Anche le recenti vicissitudini con l'Italia lasciano un po' di amaro in bocca per le posizioni apparentemente attendiste di Berna. L'impressione è che siamo lasciati un po' soli».

#### **Consolidamento della piazza? E Voi?**

«Attualmente posso serenamente dire che non vi sono progetti in tal senso. È pur vero che il Gruppo BancaStato è un osservatore molto attento delle dinamiche della piazza, e dunque non si può escludere nulla per il futuro. Occorre dire che un'operazione di acquisizione è molto complicata e onerosa dal punto di vista progettuale, ma la forma di 'Gruppo', come lo è quello di BancaStato, potrebbe facilitare comunque il compito. La natura di Banca cantonale, con un chiaro mandato pubblico, garantirebbe una sensibilità specifica per il bene e la salvaguardia dei posti di lavoro, senza creare turbolenze eccessive sulla Piazza».

**Corrado Bianchi Porro**