



Paolo Contangelo

28.02.2023

*In conferenza stampa, la Direzione Generale comunica i risultati d'esercizio 2022 e parla di «banca universale», con il cliente al centro.*

VEZIA - 21 filiali - tra cui la nuova agenzia di Manno - distribuite in otto Cantoni, alle quali si aggiungono la filiale nel Principato di Monaco e quella virtuale (Direct Banking), 359 impiegati (+12 rispetto al 2021) per l'80% operativi in Ticino, oltre 5 miliardi e 400 milioni di franchi raccolti dalla clientela, 4 miliardi e 781 milioni Chf di crediti ipotecari (+ altri crediti) concessi per lo più alle famiglie, un utile netto di 16,397 milioni di franchi e un capitale proprio superiore ai 443 milioni Chf (+3% rispetto al 2021).

Sono questi, in estrema sintesi, i numeri realizzati da BPS (SUISSE) nell'esercizio 2022 e resi pubblici nel corso di una conferenza stampa, tenutasi oggi nella prestigiosa cornice del centro Studi Villa Negroni a Vezia.

**Le parole del Presidente Mauro De Stefani** - Dopo aver ribadito «di voler essere la Banca del territorio, in particolare in Ticino», il Presidente della Direzione Generale, Mauro De Stefani, ha fatto riferimento all'esercizio 2022, come a un «anno particolare, complicato, ma di crescita».

Il Presidente ha aggiunto che BPS (SUISSE) desidera profilarsi come «una vera banca universale. Con prodotti e servizi che rispondono al 100% all'esigenza della clientela. Non abbiamo quindi perso di vista gli obiettivi a medio termine, mettendoci sempre dalla parte del cliente». Il tutto per garantire consulenza al massimo livello e accurata professionalità, sconsigliando dunque la gestione finanziaria fai da te.

«A fronte di un ricambio generazionale dato da quasi il 10% dei baby boomer in quiescenza nei prossimi 5 anni (il 15% del personale nei prossimi 8 anni), si valuta costantemente la successione interna, attraverso selezione, formazione e affiancamento. Dunque sì a forze nuove ma senza rinunciare ad alcune collaborazioni con ex dipendenti, oggi in pensione.

**Si rinnova la filiale di St. Moritz e si parte con il trading online** - Una Banca solida dunque, che guarda alla sostenibilità finanziaria e ambientale. La filiale di St. Moritz è infatti oggetto di una totale ristrutturazione (interna ed esterna) che terminerà nel 2024, seguendo un rigore di sostenibilità ambientale, con l'utilizzo di facciate a pannelli

fotovoltaici, come ha spiegato l'Ing. Paolo Camponovo, Membro della Direzione Generale e Responsabile della divisione Logistica.

Nell'ambito dei prodotti e servizi, il Vice Presidente della Direzione Generale Roberto Mastromarchi, ha parlato delle novità legate ai servizi di e-banking con la possibilità, da maggio, di operare autonomamente con un servizio di trading online. Ma non solo, già operativa la Debit MasterCard – con nuove funzionalità online tutte da scoprire - e la nuova collaborazione con Privor Vorsorgestiftung, nell'ambito della previdenza di terzo pilastro.

**Crediti e mercato immobiliare** - «L'attività creditizia è il core business della Banca, le cifre del 2022 parlano chiaro - spiega il Membro della Direzione Generale, Alberto Donada, Responsabile divisione crediti e finanza -. Una particolare menzione al Ticino e all'Engadina dove la nostra presenza è più consolidata. Ottima anche la Romandia dove abbiamo registrato successi. Gli immobili residenziali restano il centro della nostra attività mentre l'immobile ad uso ufficio riveste ruolo marginale».

**I tassi d'interesse** - Quanto all'inasprimento della politica monetaria messa in atto dalla Banca Nazionale Svizzera (a partire dal settembre 2022) attraverso l'aumento dei tassi d'interesse, positivi in Svizzera dopo quasi otto anni, Donada ha parlato di «tema importante. Un fatto "violento" per i nostri clienti e non si escludono ulteriori aumenti nei prossimi mesi. Il nostro ruolo di Banca di prossimità sarà quello di aiutare la clientela a orientarsi, grazie a una consulenza mirata».

D'investimento si è parlato poi con Roberto Mastromarchi, responsabile divisione Fronte, che ha riscontrato nel 2022 una «minore propensione a investire del cliente medio. Come risposta - ha spiegato Mastromarchi - abbiamo consolidato cinque aspetti: il private banking per la clientela sofisticata, grazie a mandati personalizzati e con prodotti a reddito fisso; il piano di accumulo fondi che elimina il timing, per clienti di fascia alta e media; i prodotti classici (obbligazione di cassa di cui non parlavamo dal 2012); un nuovo conto deposito premium, rilanciando così il tema risparmio, per chi non vuole rischiare. E infine l'offerta di fondi di previdenza».

**Criptovalute e sanzioni** - Dalla conferenza è emerso il non interesse della BPS (SUISSE) nell'investimento nelle criptovalute: «Un mondo oscuro per il quale non si notano particolari richieste da parte della clientela». Clientela Russa dopo le sanzioni ? «Se una persona è residente è anche legittimata ad aprire un conto - spiegano Mauro De Stefani e Roberto Mastromarchi - certo non andiamo a cercarli. Il nostro target rimane concentrato sulla Svizzera: nello specifico il residente e la clientela di paesi a noi confinanti».

**L'auspicio per il 2023** - Infine una considerazione sull'anno post-pandemico, concluso con un auspicio. «Il 2022 è stato un anno complicato, preoccupante per tutti - ha concluso il Presidente Mauro De Stefani - Non solo per i temi finanziari, ma si pensi all'aspetto umano come la guerra. Siamo esseri umani e cerchiamo di portare fiducia. E sulla fiducia guardo al 2023. Non sarà anno facile, pensando all'inflazione, alla guerra, all'aumento delle materie prime, alla decisione dell'Europa di voler cessare nei prossimi anni (entro il 2035) la produzione e la vendita di auto a combustibile fossile sostituendole con le elettriche. Tutto avrà un impatto anche nel nostro tessuto sociale. Per questo ci sarà bisogno di professionalità in tutti i campi, soprattutto nel nostro bancario».