Piccolo è bello

Presente da cento anni nella Confederazione, Banque CIC (Suisse), parte del gruppo bancario cooperativo francese Crédit Mutuel-CIC, come altri istituti medio-piccoli non è stata direttamente colpita dalla crisi finanziara e fa delle sue dimensioni un punto di forza, proponendosi come una piccola banca universale.

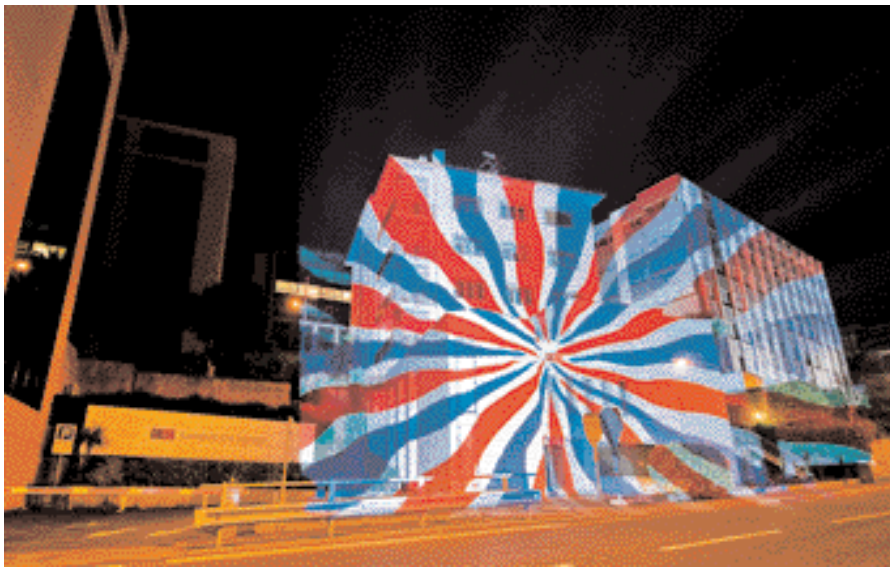
Banque CIC (Suisse) festeggia un secolo di presenza in Svizzera. Nel 1909 venne infatti inaugurata a Basilea una filiale della Banque d'Alsace et de Lorraine (BAL), fondata a Strasburgo nel 1871. Nel 1931 la BAL venne poi rilevata dalla francese Banque CIAL, anch'essa con sede a Strasburgo. A partire dagli anni Settanta vennero poi inaugurate le filiali di Losanna, Zurigo, Ginevra, quelle ticinesi di Lugano e Locarno (nel 1997), Neuchâtel e l'ultima a Friborgo nel 2008, anno nel quale vi è stata la modifica della ragione sociale da Banque CIAL (Suisse) in Banque CIC (Suisse), che identifica così l'istituto con il nome del gruppo bancario cooperativo Crédit Mutuel-CIC, la seconda banca retail francese, a cui apparteneva già dal 1998. «Abbiamo molto discusso dell'opportunità di festeggiare l'importante traguardo in un momento delicato come questo», sottolinea Patrick Vicat-Cole, direttore della regione Ticino di Banque CIC (Suisse), «vi era il timore di offendere la sensibilità di chi in questa crisi ha perso importanti patrimoni o il proprio lavoro. D'altra parte la programmazione degli eventi era iniziata già da molto tempo, e in ogni caso si tratta di ringraziare la clientela che ci ha permesso di raggiungere questo importante traguardo. Va comunque rilevato come gli eventi proposti, così come la cifra preventivata, sono 'a dimensione umana', esattamente come la nostra banca».

Per festeggiare la ricorrenza nel mese di gennaio ha avuto luogo lo show 'Lichtkunst', proposto dall'artista Gerry Hofstetter, che ha illuminato le facciate di tutte le succursali della banca. Nella Svizzera tedesca e in quella francese sono inoltre previsti degli spettacoli di cabaret. È stato anche creato un conto risparmio battezzato 'Giubileo', con un tasso di remunerazione del 2%.

«Ovviamente anche Banque CIC (Suisse) è stata ed è colpita dalla crisi finanziaria, ma in maniera solo collaterale, in particolare per i costi di rifinanziamento divenuti elevati e per la diminuzione dei valori delle borse azionarie», ricorda Vicat-Cole, «tuttavia l'utile di esercizio 2008 della banca - che verrà comunicato ufficialmente nelle prossime settimane - si annuncia buono, considerando le circostanze: dovrebbe situarsi attorno ai 20 milioni di franchi, quindi un risultato simile a quello del 2007».

Va rilevato che la casa madre Crédit Mutuel-CIC (un colosso con una somma di bilancio superiore a 550 miliardi di euro e 58mila collaboratori) è una cooperativa: struttura giuridica considerata poco 'moderna' nel recente passato, ma oggi indubbiamente rivalutata. Lo Stato francese non è dovuto intervenire per salvare il gruppo, che nonostante le difficoltà incontrate nel 2008 dovrebbe

Patrick Vicat-Cole, direttore della regione Ticino di Banque CIC (Suisse).



Le sedi di Lugano (sopra) e di Locarno (sotto) di Banque CIC (Suisse), illuminate dall'artista Gerry Hofstetter per celebrare i 100 anni di presenza dell'istituto in Svizzera.

raggiungere un utile netto attorno ai 500 milioni di euro. «Un cifra nettamente inferiore ai 2,2 miliardi di euro del 2007, ma pur sempre un utile, motivo per noi di grande fiducia e orgoglio», afferma il responsabile della regione Ticino di Banque CIC (Suisse).

Come accaduto anche ad altri istituti presenti sulla piazza ticinese, Banque CIC (Svizzera) ha beneficiato negli scorsi mesi dell'afflusso di fondi e clienti provenienti dalle banche coinvolte direttamente nella crisi finanziaria. «L'afflusso è stato certamente superiore al normale, ma non paragonabile con quello di altri istituti, perché purtroppo non siamo ancora molto conosciuti: il management precedente - io sono direttore dal 2006 - poco o nulla ha fatto per far conoscere la realtà del nostro gruppo e le solide fondamenta su cui si basa», riconosce Vicat-Cole. A questa lacuna il nuovo management sta ponendo rimedio con un lavoro di "paziente costruzione", anche tramite articoli su pubblicazioni mirate al settore economico-finanziario o la partecipazione a trasmissione televisive che si occupano di finanza. «Un lavoro che comincia a dare i suoi frutti», sottolinea Vicat-Cole, «al contrario di quanto fatto da altri istituti non abbiamo invece voluto sfruttare il momento con pubblicità aggressive nei confronti delle banche in palese difficoltà, per una questione di 'fair play' ma anche perché convinti che comunque svolgano un ruolo fondamentale nel settore bancario svizzero. Aggiungerei poi un elemento dato sempre per scontato, ma che a mio avviso merita qualche riflessione: la maggior parte della clientela 'in fuga' ha scelto infatti le banche cantonali, ritenute assolutamente sicure: se però diamo un'occhiata ai bilanci in rosso di certi cantoni, è lecito domandarsi come questi possano salvare una banca da un eventuale default miliardario…».

Sul mercato elvetico Banque CIC (Suisse) si rivolge sia alla clientela privata che a quella delle piccole e medie imprese, proponendosi quindi come una "piccola banca universale": i miliardi di franchi in gestione sono circa 8, i crediti erogati ammontano a circa 2,1 miliardi, e i collaboratori dell'istituto sono circa 300. «Offriamo, a chi cerca un partner dalle dimensioni umane, procedure snelle e rapide, continuità nel servizio (il consulente non cambia continuamente) e pochi livelli gerarchici nel processo decisionale (le questioni importanti possono anche essere risolte con una telefonata al Ceo)», spiega Vicat-Cole, «anche se in fondo abbiamo le dimensioni di una grande fiduciaria, non ci consideriamo assolutamente troppo piccoli per svolgere il ruolo di banca universale, fermo restando che siamo ben consapevoli di quali siano i nostri limiti di crescita potenziale nel contesto svizzero. D'altra parte i fatti accaduti di recente hanno, a mio avviso, fatto comprendere quanto possano essere importanti le piccole banche, proprio perché la dimensione impedisce loro di avventurarsi in mercati a prima vista lucrativi, ma di cui - come è puntualmente emerso - si capiscono poco certe dinamiche. E in fondo credo che al cliente private banking o alla piccola o media impresa importi soprattutto che la propria banca possa offrire consigli o condizioni interessanti a fronte di un rischio accettabile».

In Ticino l'attività di Banque CIC (Suisse) è quasi interamente consacrata al private banking, con una massa gestita di circa 500 milioni di franchi. I collaboratori, distribuiti tra le due succursali di Lugano e Locarno, sono una dozzina. «Siamo comunque alla ricerca di un team che possa ulteriormente sviluppare la nostra attività: agli interessati la nostra struttura può garantire ampi margini di manovra e di indipendenza anche nel settore dei crediti», afferma Vicat-Cole, secondo il quale l'istituto si distingue per la flessibilità nella scelta

degli investimenti che vengono concordati con il cliente. «Disponiamo di un'ampia gamma di nostri prodotti, che proponiamo ma non imponiamo: se un cliente è interessato a prodotti della concorrenza che riteniamo validi, possiamo senz'altro procurarli», spiega il direttore della regione Ticino di Banque CIC (Suisse), «per quanto riguarda prodotti strutturati ed hedge funds, già in tempi non sospetti le nostre gestioni avevano delle esposizioni molto conservative in questi segmenti. Ad esempio i mandati 'equity', cioè 100% azioni, avevano una quota complessiva di hedge o fondi di fondi hedge inferiore al 10%. Diverso il discorso dei clienti di consulenza: abbiamo infatti assistito a una sorta di 'corsa all'oro' verso prodotti di questo tipo proprio da parte della clientela, convinta, dopo le brillanti performance di molti di questi prodotti nel crollo dei mercati azionari del 2000-2002, di aver trovato il 'Santo Graal' degli investimenti. Gradualmente questi strumenti hanno però perso smalto, per poi culminare nel ben noto caso di truffa di Madoff. La conseguenza è una fuga disordinata dettata dal panico del momento, ma in un certo senso abbastanza comprensibile, e un ritorno agli investimenti 'classici', che godono di un'ampia visibilità e, last but not least, della possibilità di separarsene in tempi rapidi». In definitiva quindi Banque CIC (Suisse), per rispondere alla crisi finanziaria, ha attuato, nei mandati di amministrazione, delle modifiche principalmente relative all'esposizione azionaria, diminuendola gradualmente con l'esacerbarsi della crisi stessa, in attesa di una ripresa delle borse. Dal mese di febbraio questi strumenti sono stati completamente eliminati dalle gestioni patrimoniali e offerti unicamente su specifica richiesta del cliente.

Per chi opera in ambito finanziario uno dei tanti insegnamenti legato agli avvenimenti accaduti negli scorsi mesi, ma anche precedentemente, dovrebbe essere quello di tenere sempre ben distinta la figura del risparmiatore, da una parte, e quella dell'investitore, dall'altra, per quanto riguarda in particolare una diversa predisposizione al rischio. «È senz'altro una giusta teoria, ma come buona parte delle teorie non tiene però conto della realtà della natura umana, che è alla perenne ricerca, almeno nella maggior parte dei casi, della massimizzazione dei benefici, spesso non considerando appieno i rischi», replica con molto realismo Vicat-Cole, «anche il risparmiatore si trasforma, quando il vento della borsa soffia nella giusta direzione, in investitore, se non addirittura in speculatore. In questa situazione diventa molto difficile per il consulente convincere la controparte a desistere dall'assumersi un rischio eccessivo, in quanto il risparmiatore assurto improvvisamente a speculatore non vuole sentire ragioni ed è anzi infastidito dal consulente che cerca di frenarne l'ardore speculativo, e che per questo viene percepito come un disfattista incapace di prendere iniziative coraggiose. Troppo spesso i clienti seguono più volentieri il consulente che sforna pronostici completamente irrealistici quanto ai risultati perseguibili, piuttosto che il consulente che propone una diagnosi seria delle possibilità ma anche dei rischi: vi è spesso incredulità quando si informano i clienti che la resa media annua dell'indice Standard & Poor's 500 da fine 1929 a fine 2007 è stata di poco inferiore all'otto per cento... Speriamo che tutti traggano i giusti insegnamenti da questa crisi devastante per il settore finanziario».

Marzio Molinari