

UBS Lugano e Locarno: cent'anni in pieno slancio

PIAZZA FINANZIARIA / Nel 1920 in Ticino vennero aperte le due filiali della grande banca, oggi diventate 17. Ora la sfida del coronavirus si aggiunge a trend strutturali come quelli della digitalizzazione e della finanza sostenibile

Erica Lanzi

Era il 1920 l'anno in cui a Lugano e a Locarno vennero aperte due filiali di quello che nel 1998 sarebbe diventato il colosso bancario UBS. Allora come oggi, si trattava di un periodo storico delicato: la Grande Guerra era finita da poco, il ricordo della crisi bancaria ticinese del 1914 era ancora fresco, l'influenza spagnola faceva strage di milioni di vite. Allora come oggi, la popolazione e l'economia avevano un urgente bisogno di guardare al futuro con ottimismo. «Ecco perché nonostante tutto abbiamo deciso di festeggiare questo secolo di storia in presenza» ha spiegato ieri Luca Pedrotti, responsabile della regione Ticino di UBS aprendo i discorsi. Festeggiamenti che si sono tenuti a Bellinzona - per non far torto né a Lugano né a Locarno - in presenza del CEO Sergio Ermotti, delle autorità e dei media.

Tornando al 1920, in Ticino era presente la Banca Svizzera Americana, che vivendo un periodo di declino cercò la fusione con l'Unione di Banche Svizzere zurighese. Da lì partì la storia di UBS a Lugano e a Locarno, intrecciata a doppio filo con quella del territorio e dell'economia. Oggi UBS conta 17 filiali in Ticino per 740 collaboratori, ha un legame diretto con un'economia domestica su tre, 8.000 imprenditori, un professionista su due e forma la metà degli apprendisti bancari. C'è ovviamente il legame economico della banca con il territorio, soprattutto a Lugano come terza piazza finanziaria, con



«La storia è maestra di vita e aiuta a capire il presente» ha detto Luca Pedrotti, qui con Sergio Ermotti e Christian Vitta. ©KEYSTONE / BIANCHI

La banca oggi in Ticino dà lavoro a circa 740 collaboratori, in stretto legame con l'economia reale

importanti ricadute sul piano fiscale, dell'occupazione e delle competenze locali. Nonostante le trasformazioni profonde del settore degli ultimi dieci anni, ha spiegato il consigliere di Stato Christian Vitta, oggi le banche impiegano circa 5.000 dipendenti (erano

7.500 nel 2006) e generano un gettito fiscale di 34,5 milioni di franchi (contro gli 86,6 milioni prima della crisi finanziaria). Ma c'è anche quello culturale, come hanno sottolineato i due sindaci Marco Borradori e Alain Scherrer, con partnership come quella con LAC Edu, il Film Festival di Locarno, il Galà dei Castelli, Sapori Ticino.

Cent'anni fa si era agli albori del Ventennio ruggente, e ora? «Le banche hanno dimostrato negli ultimi mesi veramente di essere a fianco dell'economia reale e di essere la ruota di trasmissione tra gli aiuti di Berna e il tessuto imprenditoriale - ha commentato Sergio Ermotti,

alla sua penultima apparizione pubblica come CEO della grande banca -. UBS è solida ma non può dormire sugli allori e deve già pensare a come affrontare le sfide dopo la COVID-19. La sua fortuna è che parte con i migliori presupposti per superare i prossimi cento anni. È un orgoglio sapere che l'86% dei collaboratori è contento di lavorare per la banca, a loro e a tutti i clienti che ci hanno seguiti in questi anni un grosso ringraziamento».

Sono infatti diversi i trend strutturali da affrontare: ad esempio la concorrenza internazionale, la finanza sostenibile. La digitalizzazione, in cui

UBS si impegna da tempo con investimenti annui da 3,6 miliardi di franchi. E in Ticino tra le altre cose con il Centro di ricerca sull'intelligenza artificiale di Manno, che entro fine 2021 dovrebbe arrivare a 107 impieghi. «Nella sede di Locarno abbiamo appena investito 2,5 milioni per rinnovamento, a Lugano ne prevediamo 10. La banca del futuro dovrà avere nella mano sinistra le competenze digitali e in quella destra quelle delle relazioni personali con il cliente. Il Ticino è una regione che continua a portare risultati importanti, e speriamo che in futuro continui ad essere così», ha concluso Pedrotti.

1 minuto

La Finma riduce la confisca dell'utile BSI

Da 95 a 70 milioni

La Finma ha rivisto al ribasso la confisca dell'utile indebitamente realizzato dalla Banca della Svizzera italiana (BSI) nell'ambito delle sue attività con il fondo sovrano della Malaysia 1MDB. L'importo da confiscare è stato ridotto da 95 a 70 milioni di franchi. EFG International, che ha acquisito la BSI nel 2016, ha dal canto suo precisato che la decisione della Finma di rivedere al ribasso gli importi confiscati «non avrà un impatto sui risultati» del gruppo bancario.

KOF: PIL GIÙ DEL 3,6%

Il Prodotto interno lordo (PIL) in Svizzera dovrebbe subire una flessione del 3,6% nel 2020, mentre per l'anno prossimo è attesa una crescita del 3,2%. È quanto emerge dalle previsioni autunnali del Centro di ricerca congiunturale del Politecnico di Zurigo (KOF). Tuttavia, se fossero prese nuove misure restrittive a causa della crisi sanitaria, il calo potrebbe rivelarsi ben più importante.

DISOCCUPATI USA

Le richieste di sussidi di disoccupazione nell'ultima settimana negli Stati Uniti sono calate oltre le attese a 787 mila, il livello più basso dal mese di marzo da quando è iniziata la crisi legata alla pandemia.

CONSUMATORI

A ottobre 2020 l'indicatore della fiducia dei consumatori della Commissione UE è sceso di 1,6 punti sia nella zona euro che nella UE-27. A settembre era invece risalito. L'indice, adesso a -15,5 e -16,5, resta ben sotto della sua media di lungo termine (-11,2 per la zona euro e -10,6 per la UE).

PUBBLIREDAZIONALE

Il software, perno della digital transformation



Oggi più di ieri sentiamo parlare di digital transformation. Il digitale è stato ed è il driver del cambiamento nelle aziende di ogni settore ed i modelli di servizio a cui siamo abituati stanno avendo degli impatti importanti sull'evoluzione dei mercati.

Per digital transformation intendiamo il profondo cambiamento delle attività e dei processi organizzativi che si effettua per sfruttare in modo strategico e prioritario le opportunità che il mix di tecnologie digitali hanno apportato alla società. Questa rivoluzione è resa possibile da un insieme di "spinte" che la supportano: ma il minimo comune denominatore è senza dubbio il software.

Il software è ovunque e coinvolge ogni processo del cambiamento, dalle operazioni interne sino alla distribuzione di prodotti e servizi. Le software-house negli ultimi 20 anni, sono passate da un modello di business a licenza d'uso, ad uno basato sulle sottoscrizioni e sul Software as a Service, in cui le applicazioni presenti in rete diventano a loro volta un servizio disponibile sulla rete stessa e i fornitori mettono a disposizione online determinate risorse, che possono essere vere e proprie applicazioni o addirittura risorse fisiche come CPU o dischi fissi per lo storage. L'avvento del Cloud ha consentito questa rivoluzione che per alcune società è ancora in essere. Infatti, negli anni, molte hanno migrato i loro servizi, ma con un semplice approccio lift & shift. La velocità del mercato e delle esigenze dei clienti sempre più frequenti stanno dimostrando tuttavia i limiti del semplice porting.

Il Covid-19 ha accelerato l'adozione di varie tecnologie che sosterranno la crescita delle valutazioni dei titoli di molti sotto-settori e sono convinto che i nuovi comportamenti "da remoto" saranno mantenuti, con lo smart-working che diverrà parte integrante del nostro modo di vivere.

Questo tema, ne sono convinto, rimarrà uno di quelli con le miglior performance.

Il Cloud, infatti, è sempre più alla base delle attività di lavoro e svago, dai servizi d'intrattenimento digitale e streaming alle video conferenze, dai social media allo shopping, dalla medicina a distanza all'istruzione. Le previsioni sul Cloud Software post COVID, parlano di una sua penetrazione sul mercato 5 volte più grande di oggi, dall'attuale 10% al 50% nel 2030, da un mercato da 200 \$ bn ad uno da 1000 \$ bn. Tale proiezione significa una crescita CAGR di oltre il 23% nei prossimi 5 anni e non sono molti i settori da oltre 200 \$ bn le cui previsioni siano così lusinghiere.

Le società su cui ci orientiamo nella gestione del fondo Zest Global Opportunities e che hanno contribuito alle sue eccellenti performance, hanno un modello di business basato sulle subscriptions che ci consente di valutarne i flussi di cassa più facilmente e la cui base clienti è di norma più fedele nel tempo e prevedibile.

Marco Simion, Gestore del fondo Zest Global Opportunities

