

Mayr: "Siamo una banca solida e pronta alla rivoluzione digitale"

La nuova Südtirol Bank

I consulenti finanziari saranno concepiti come "sportelli leggeri"

di Marco Muffato

Solidità patrimoniale e un piano strategico che consentirà a Südtirol Bank di cambiare volto diventando un player digitale focalizzato sul servizio offerto dalla rete dei consulenti finanziari. Questa è la svolta sancita a maggio dal nuovo cda dell'istituto altoatesino (i cui membri sono passati da sei a cinque, tutti confermati, il presidente Eugenio Caponi, il vice presidente Peter Mayr (nella foto), i consiglieri Peter Gliera, Ivan Fogliata e Luigi Gaffuri). Dei piani societari ne abbiamo parlato con il vicepresidente Mayr.

Cosa significa per una banca come Südtirol avere un coefficiente patrimoniale Cet 1 di oltre il 23%? Come siete arrivati a questo risultato?

Abbiamo contenuto i costi, gli investimenti si sono concentrati soprattutto sul software e sulla tecnologia. Questo significa aver investito meno sul reclutamento proprio perché dovevamo focalizzare tutte le nostre energie sui processi interni. Abbiamo superato tutte le crisi positivamente, come quelle del 2008 e 2011, e oggi la banca è solida. Come testimonia appunto il Common Equity Tier 1.

Avete rivisto i processi interni ma in che senso?

Le Authority ci hanno spronato a migliorare i nostri processi, la struttura e i controlli interni ed esterni della rete degli ex pf. Questa fase si è conclusa con l'inizio dell'anno. Adesso siamo pronti a una nuova fase di sviluppo importante che dovrebbe portare la banca a 195 consulenti finanziari entro la fine dell'anno e a 300 cf entro la fine del 2019. Sviluppo che è contenuto in un piano strategico approvato dal consiglio di amministrazione nel mese di maggio 2016.



A che punto è la digitalizzazione della banca?

Abbiamo lavorato per il consolidamento dell'organizzazione varando un sistema informativo all'avanguardia che supporta il consulente finanziario nell'assistenza alla clientela, facendolo diventare una sorta di 'sportello leggero'. Il nostro cf infatti, una volta superato il necessario periodo di addestramento, è in grado di lavorare e concludere contratti senza supporto cartaceo. Ormai siamo una banca paperless.

Obiettivi per il 2016?

Deteniamo masse per 930 milioni e avendo già superato il budget del 2016 contiamo di superare il miliardo con la fine del 2016.

Offrite consulenza a pagamento? Se sì quali sono oggi numeri e caratteristiche del servizio?

Dall'inizio dell'anno abbiamo un servizio di consulenza che riguarda sia il risparmio amministrato

che il collocato fondi. È un servizio remunerato a parte con una commissione calcolata in percentuale sulle masse sotto advisory.

Come stanno andando le attività di reclutamento?

Cerchiamo veri consulenti finanziari che vogliono lavorare con una certa autonomia e con un sistema tecnologico molto avanzato, il tutto in una struttura indipendente. L'obiettivo, secondo quanto prevede il nostro piano, è di reclutare una trentina di professionisti all'anno al netto del turnover.

Sul fronte dell'offerta quali sono le novità?

Dal 2016 abbiamo iniziato a collocare nostri mutui casa bancari presso la nostra clientela finanziando fino al 70% del valore della stima. Inoltre disponiamo quasi dell'intero universo dei fondi e sicav presenti sul mercato.

[@marcomuffato](#)