

# LO SGUARDO RIVOLTO ALLA FINANZA CHE CAMBIA



## ANDREA TERZARIOL,

VICE DIRETTORE GENERALE DI BANCA ZARATTINI & CO A LUGANO PRESENTA LE ATTIVITÀ DI UNA BANCA CHE NEGLI ULTIMI MESI SI È MOSTRATA ESSERE PARTICOLARMENTE ATTIVA E INNOVATIVA SULLA PIAZZA FINANZIARIA LUGANESE.

## Possiamo brevemente tracciare le principali tappe relative alla fondazione e allo sviluppo di Banca Zarattini?

«Il Gruppo Zarattini nasce nel 1985 in Italia per iniziativa di Mario Zarattini, fisico nucleare con la passione per la finanza. Nel 1991 il Gruppo inizia l'avventura a Lugano, con il nome di Zarattini & Co. SA e forma giuridica di fiduciaria dedicata alla gestione di patrimoni privati. Nel 2001, momento in cui viene accordata da FINMA la licenza di security dealer, la società intraprende l'iter per ottenere l'autorizzazione a esercitare l'attività bancaria che arriva nel 2005 e il Gruppo assume la denominazione "Banca Zarattini & Co.". Sin dall'inizio, il Gruppo Zarattini ha dimostrato una forte propensione all'innovazione, allo sviluppo e all'incremento dimensionale. Negli anni, il team guidato da Flavio Quaggio - principale collaboratore di Zarattini dal 1988 e attuale Direttore Generale di Zarattini & Co. Bank - ha perseguito una strategia di continua espansione il cui successo si è basato su Martin Group, uno tra i primissimi hedge fund in Europa, lanciato nel 1992 e seguito nel 1996 dal progressivo ampliamento della gamma di fondi hedge. Per stare al passo con i tempi e l'evoluzione di mercati e normative, nel 2003 il Gruppo è diventato gestore di "Neutral Sicav", serie di fondi di diritto lussemburghese con particolare attenzione alle strategie finanziarie alternative e innovative. Il radicamento sul territorio ticinese è proseguito nel 2011 con l'acquisizione di un team specializzato nell'intermediazione e negoziazione di strumenti

obbligazionari, seguito nel 2012 con l'acquisizione del 100% di Banca Euro-mobiliare Suisse e completato nel 2017 con l'incorporazione di BIM Suisse. Zarattini & Co. Bank ha sviluppato progetti anche oltre confine, prima in Italia dando vita nel 2015 al progetto "Timeo Neutral Sicav" insieme a CFO SIM Corporate Family Office attingendo così alla expertise di entrambi i team di gestione, poi a Malta dove siamo presenti con Zarattini International Ltd che offre servizi di investimento alla Fund Industry maltese. Infine, la più recente iniziativa è relativa al settore dei prodotti alternativi attraverso "Italo Sicav" fondo specializzato nei Non Performing Loans, di cui Zarattini & Co. Bank è promoter e advisor».

## Come è organizzata la banca e qual è la sua presenza sul territorio ticinese?

«Oggi Zarattini & Co. Bank è una Private Bank basata a Lugano con più di 80 dipendenti, che investe in quattro aree principali: Private Banking, Asset Management, Fixed Income Desk e Trade Finance. I servizi offerti dal Private Banking si basano su un rapporto di fiducia costruito su relazioni trasparenti e durature con soluzioni su misura e adatte alle esigenze specifiche di ogni cliente. L'Asset Management del nostro Istituto può contare su un team di professionisti con esperienza più che decennale nella gestione degli investimenti. I capisaldi del processo decisionale sono l'analisi volta alla selezione dei titoli e delle strategie per offrire una vera gestione attiva, una oculata gestione del rischio per governare la volatilità di breve periodo dei mercati, attenzione e dia-



logo costante con il cliente per condividere obiettivi e scelte di investimento. Zarattini & Co. Bank è un negoziante di valori mobiliari autorizzato dalla FINMA (Autorità federale svizzera di vigilanza sui mercati finanziari) e membro professionale di ICMA (International Capital Market Association). Il team del Fixed Income Desk esegue, per la propria clientela internazionale, la compravendita di un'ampia gamma di strumenti obbligazionari in diverse valute, sia sul mercato primario che quello secondario. Più recentemente, a giugno 2017, proseguendo il tema dell'innovazione e sviluppo aziendale, è stata lanciata il DLT Clients Desk guidato da Daniela Rosa e dedicato ai progetti basati su blockchain, mentre dal maggio 2018, sotto la guida di Marco Trobbiani, è operativa la divisione di Trade Finance con l'obiettivo di offrire consulenze e proposte altamente specializzate atte a soddisfare le esigenze dei clienti e delle società internazionali di trading di materie prime con sede in Svizzera».

## I NOSTRI SERVIZI DI TRADE FINANCE

Intervento di **Marco Trobbiani**, Responsabile del dipartimento Trade Finance

«Zarattini & Co. Bank ha voluto differenziarsi dalle sue concorrenti, offrendo ai propri clienti e alle numerose società di trading di materie prime basate in Svizzera e in Ticino, alcuni servizi specializzati di Trade Finance. Il focus della nostra attività si basa principalmente sul finanziamento di metalli (ferrosi e non) e, per questo motivo è stato deciso di entrare nel settore affidandosi ad un team di Trade Finance con oltre 30 anni di esperienza maturati sul campo che grazie ad un alto standard qualitativo può soddisfare le esigenze dei propri clienti istituzionali e delle società internazionali di trading di materie prime. Il team di Zarattini & Co. Bank è in grado di fornire una consulenza altamente specializzata e personalizzata con valide proposte e, soprattutto, soluzioni bancarie ad hoc; infatti, in aggiunta all'attività di finanziamento di Trade Finance, il team offre anche un sostegno importante ai propri clienti nell'ambito dell'utilizzo di strumenti bancari finanziari classici in grado di supportare il business, come Garanzie commerciali e finanziarie, Lettere di credito Stand-By, Incassi Documentari import ed export, Crediti documentari import/export strutturati e non. Storicamente, la Svizzera gioca un ruolo principale e fondamentale nella negoziazione di materie prime a livello mondiale. Ad oggi il trend è in crescita e le società attive nel Trade Finance di commodity cercano sempre di più partner bancari in grado di offrire competenze specifiche e soluzioni specialistiche per supportare al massimo l'operatività del proprio business.»



## VOGLIAMO ESSERE PRESENTI NELLA DISTRIBUTED LEDGER TECHNOLOGY

Intervista a **Daniela Rosa**, Responsabile del DLT Clients Desk.

## Come si prepara la vostra banca nei confronti di questo nuovo genere di clientela?

«Zarattini & Co. Bank è tra i pochi istituti bancari in Svizzera che hanno scelto di offrire servizi bancari a clienti con un nesso alla DLT. Sin dall'inizio abbiamo cercato di adottare un atteggiamento al contempo curioso e guardingo, cercando di capire le caratteristiche principali della tecnologia blockchain/DTL/smart contract/ICO/STO.»





Il contatto con i primi clienti insieme al know-how dei loro consulenti è stato molto utile per consolidare le nostre basi e aumentare il nostro comfort nell'approcciare questo settore. Le sfide affrontate sono state diverse, a partire dalla complessità di sviluppare una solida procedura interna per l'onboarding di clienti DLT, partendo da un processo di Due Diligence tradizionale e adattandolo con misure aggiuntive adeguate a questa inedita dimensione.

La veloce evoluzione della normativa, della tecnologia sottostante e del mercato continua ad essere piuttosto impegnativa e comporta la necessità di modificare continuamente la nostra procedura interna per rimanere aggiornati.

È per noi importante sottolineare un aspetto fondamentale, rappresentato dalla volontà di Zarattini & Co. Bank di essere presente nel settore della Distributed Ledger Technology con una visione a lungo termine, tramite la creazione di un desk appositamente dedicato con personale con un alto livello di preparazione.

La nostra presenza in un ben ramificato network di professionisti ed aziende della "Crypto Nation Switzerland" ci ha permesso di essere invitati a far parte - unica banca ticinese - del gruppo di lavoro della ASB (Associazione Svizzera dei Banchieri) per l'aggiornamento delle apposite linee guida, strumento importante nella definizione di un processo operativo per ogni altra banca intenzionata ad offrire i propri servizi a tale segmento di clientela».

### Quali sono i servizi offerti dal vostro istituto ai clienti DLT?

«Zarattini & Co. Bank ha optato per un approccio pragmatico, offrendo servizi bancari unicamente in fiat dato che la necessità primaria per i clienti DLT è, una volta convertite le criptovalute con le quali spesso sono stati ricevuti i fondi per sviluppare i propri progetti, molto semplice: un conto per il normale svolgimento delle loro attività corrente.

Dal punto di vista bancario l'offerta di servizi al settore DLT è una sfida non da poco tenendo conto dei potenziali rischi di riciclaggio e frode che comportano sia una approfondita analisi preventiva dei progetti sia procedure di 'Due Diligence' con profondità e durata maggiori rispetto a un semplice conto corporate.

Mi preme sottolineare che la veloce evoluzione del settore non permette un orientamento opportunistico "una tantum", quanto invece un approccio olistico, a tutto tondo. Di conseguenza, solo un approccio strategico con una notevole competenza ed una progressiva esperienza permette di relazionarsi con un'industria dove, per le implicazioni diverse a dipendenza dei diversi modelli operativi, la "standardizzazione" del servizio è ancora utopia. Affrontiamo però la sfida con un approccio aperto e positivo, convinti che le opportunità che abbiamo davanti siano, per chi vuole coglierle, parecchie e importanti».

