



---

Intervista

---

a **Hansruedi Köng**,  
CEO



Accogliamo con grande favore il passaggio a un contesto di tassi positivi, anche nell'interesse della nostra clientela.



Guardare il filmato  
dell'intervista

**Signor Köng, il 2022 è stato un anno travagliato per il settore finanziario. Come ha reagito PostFinance?**

Personalmente sono soddisfatto del risultato raggiunto. Nonostante le avverse condizioni di mercato non abbiamo perso di vista i nostri obiettivi. Grazie alla normalizzazione dei tassi, a ottobre abbiamo potuto revocare le commissioni sull'aveve disponibile, imposte dagli interessi negativi e poco gradite alla clientela. Inoltre abbiamo continuamente ottimizzato l'offerta di prodotti, con coraggio e spirito di innovazione.

---

**Da settembre 2022, con il ritorno a un tasso guida BNS positivo, si è chiusa l'era degli interessi negativi. Che importanza ha questo passo verso la «normalità» per voi?**

A medio termine il ritorno a tassi positivi sarà una benedizione dal punto di vista finanziario per PostFinance, che accoglie con favore

quest'inversione di tendenza, anche nell'interesse della clientela. Nel breve periodo i rendimenti positivi degli investimenti non compenseranno integralmente la perdita dei ricavi da interessi negativi nelle operazioni interbancarie. La graduale normalizzazione del margine d'interesse, unita ai proventi delle attività indipendenti dagli interessi, creerà tuttavia i presupposti per un significativo miglioramento della nostra redditività a partire dal 2024.

---

**Il persistere degli interessi negativi ha spinto PostFinance a diminuire i depositi della clientela e ridurre il bilancio. Alla luce del rialzo dei tassi questa mossa però è controproducente. Per quale motivo avete optato per questa strategia?**

La riduzione della somma di bilancio si è resa necessaria per assicurare l'autonomia finanziaria del nostro istituto. A causa del divieto

di concedere crediti, nella fase di interessi di mercato negativi era diventato impossibile per noi collocare i depositi dei clienti sul mercato senza subire perdite.

**A rigor di logica PostFinance dovrebbe attrarre di nuovo depositi della clientela.**

Esatto. Nell'attuale contesto di mercato, tornato a valori normali, possiamo nuovamente offrire alla clientela il servizio a cui era abituata. I depositi dei clienti possono quindi essere investiti sul mercato in modo redditizio e coprendo i costi. Inoltre, riusciamo a soddisfare agevolmente anche i requisiti legali in termini di capitale proprio, compresi quelli sempre più elevati in materia di capitale per le emergenze previsti dall'Ordinanza sui fondi propri per gli istituti finanziari di rilevanza sistemica nazionale fino al 2026. La qualità dei nostri prodotti e servizi è la chiave per una crescita controllata.

**I requisiti di capitale proprio posti dalla FINMA continuano a essere al centro del dibattito politico. Come si colloca PostFinance in questo contesto?**

Nell'estate 2015 la Banca nazionale svizzera (BNS) ha classificato PostFinance come banca di rilevanza sistemica. Uno dei principali requisiti specifici stabiliti per gli istituti di questo tipo è la costituzione di un ulteriore capitale proprio per i casi di emergenza (capitale gone concern). Secondo quanto stabilito dall'Ordinanza sui fondi propri (OFoP), PostFinance ha tempo fino a fine 2025 per soddisfare tali esigenze di capitalizzazione. Attualmente, con un leverage ratio DCB del 5,54% e una quota di capitale ponderata in base al rischio del 21,3%, PostFinance ha una capitalizzazione solida e soddisfa pertanto le normative vigenti e le relative ordinanze. Qualora dovessero entrare in vigore altri requisiti ancora più stringenti, naturalmente PostFinance li osserverà.

**PostFinance vuole offrire alla clientela soluzioni moderne e innovative che semplifichino la gestione del denaro. Cosa è stato fatto nel 2022 su questo fronte?**

Oltre a portare avanti le attività correnti, abbiamo lanciato diversi nuovi prodotti che consentono ai nostri clienti di effettuare pagamenti digitali con semplicità. Nonostante le difficili condizioni di mercato, le soluzioni di investimento introdotte negli anni scorsi godono di grande popolarità. Il patrimonio amministrato attraverso l'e-gestione patrimoniale, il nostro prodotto di punta, ha superato il miliardo di franchi. A livello dei fondi strategici e di previdenza abbiamo ridefinito integralmente la nostra offerta, passando a soluzioni sostenibili (conformi ai criteri ESG). Di tutto questo possiamo andare molto fieri.

**All'inizio ha citato l'ottimizzazione dell'offerta di prodotti. In tale ottica PostFinance ha lanciato una nuova PostFinance Card combinata con Debit Mastercard®. Che vantaggi offre alla clientela?**

Da anni portiamo avanti lo sviluppo di soluzioni pratiche e sicure per i pagamenti senza contanti. La nuova PostFinance Card permette di eseguire transazioni praticamente ovunque, sia in Svizzera sia oltre confine, e può essere utilizzata anche per effettuare ordini online, da casa o in mobilità, su siti di operatori e-commerce svizzeri ed esteri. Rispondiamo così all'esigenza della clientela e alla crescente tendenza a sostituire i contanti con mezzi di pagamento elettronici.

**Anche TWINT continua a riscuotere grande successo. Che progetti avete in cantiere per il futuro di PostFinance TWINT?**

Siamo orgogliosi che TWINT SA, da noi fondata nel 2014, abbia conosciuto uno sviluppo così positivo. Attualmente dettiamo una partecipazione di poco più di un quarto del capitale, il che ci rende insie-

me a SIX SA il maggiore azionista della società. La clientela apprezza la velocità e la convenienza delle transazioni, oltre al fatto di poterle eseguire senza dover inserire dati personali. TWINT continua a crescere in termini di transazioni, fatturato e popolarità di cui gode tra commercianti, aziende e consumatori. Il nostro obiettivo è arricchire costantemente l'applicazione di nuove funzioni per renderla il numero uno indiscusso nel panorama del mobile payment in Svizzera.

**Anche Yuh, la joint venture di PostFinance e Swissquote, procede a gonfie vele.**

A maggio 2022, a un anno di distanza dal lancio, l'app Yuh contava già 60'000 «Yuhser». Il prodotto finanziario digitale, nato dalla collaborazione tra Swissquote e PostFinance, riunisce le principali funzioni di banking in un'app innovativa, particolarmente apprezzata da chi preferisce il digitale per le proprie operazioni utilizzando le app da smartphone. La peculiarità di Yuh è che, oltre a permettere di creare piani di risparmio ed eseguire pagamenti, consente di accedere in tutta semplicità al commercio di titoli e criptovalute. A fine 2022 l'app ha raggiunto per la prima volta il traguardo di oltre 100'000 utenti. Sono molto orgoglioso che PostFinance gestisca, insieme a Swissquote, una delle neobanche di maggiore successo in Svizzera.

**Cos'altro riserverà PostFinance alla clientela privata nell'ambito del traffico dei pagamenti digitale? E quali novità ha in serbo per i clienti commerciali?**

PostFinance migliora continuamente l'offerta rivolta ad aziende e privati informandoli delle novità non appena sono disponibili. In via del tutto eccezionale abbiamo annunciato prima del solito che stiamo lavorando a una nuova offerta per il commercio, denominata PostFinance Pay, e la



Da anni portiamo avanti lo sviluppo di soluzioni pratiche e sicure per i pagamenti senza contanti.

Hansruedi Köng



## La richiesta da parte della clientela di prodotti finanziari sostenibili cresce.

Hansruedi König

custodia di criptovalute. Staremo a vedere ora i tempi effettivi di attuazione. PostFinance Pay è un progetto di vasta portata che, oltre a diversi team di PostFinance, vede coinvolti anche molti piccoli e grandi commercianti e operatori di servizi di pagamento (Payment Service Provider).

Anche la nostra clientela commerciale potrà godere nel 2023 di novità e migliorie, a partire dal Next Generation Cash Management che offrirà una panoramica centrale su tutti i conti, compresi quelli detenuti presso banche terze.

**PostFinance vuole entrare nel mercato delle criptovalute anche se il settore si lascia alle spalle un anno poco favorevole. Per quale motivo raccogliere proprio ora questa sfida?** La tecnologia blockchain sarà anche in futuro un importante motore dell'innovazione. Il tracollo della piattaforma di negoziazione FTX e le massicce correzioni di tutte le principali criptovalute non segnano la

fine di questi strumenti, ma vanno letti piuttosto come una pioggia purificatrice che lava via eccessi talvolta assurdi. Inserendoci nel commercio di criptovalute andiamo incontro a un'esigenza della nostra clientela, quella di poter contare cioè su un operatore affidabile per la compravendita e la custodia di monete digitali. Noi di PostFinance possiamo proporci come tale ai nostri clienti.

**La sostenibilità è una priorità per PostFinance, come si evince dal riassetto dei fondi in base ai criteri ESG. Perché questa mossa era necessaria?**

Parallelamente alla crescita della richiesta di prodotti finanziari sostenibili da parte della clientela, si rafforza in noi la convinzione che lo sviluppo di un'economia sostenibile possa essere influenzato positivamente anche dal finanziamento delle imprese. Per questo PostFinance ha sviluppato la sua offerta e, da maggio, i quattro fondi di previdenza PostFinance Pension si

orientano dal punto di vista strategico ai criteri di sostenibilità ESG: ambiente, società e governance. PostFinance applica inoltre l'approccio «best-in-class», investendo cioè in aziende che all'interno del proprio settore realizzano le migliori performance in termini di sostenibilità. Tenendo conto di questi parametri, per i rispettivi fondi d'investimento vengono raggiunti un punteggio ESG più elevato e un'impronta di CO<sub>2</sub> meno pesante.

**Con il lancio della QR-fattura è stato raggiunto un altro traguardo nel campo della digitalizzazione. Qual è l'andamento del numero delle transazioni allo sportello?**

L'introduzione della QR-fattura tiene conto, da un lato, della progressiva digitalizzazione dei processi dei nostri clienti aziendali e, dall'altro, consente di applicare le disposizioni normative in materia di lotta al riciclaggio di denaro e finanziamento del terrorismo. Oltre a migliorare l'identificazione di chi paga in contanti, ciò semplifica l'esecuzione degli accertamenti sull'avente diritto economico previsti dalla legge. Che questi sviluppi tecnologici avrebbero accelerato il calo dei versamenti in contanti allo sportello che prosegue ormai da anni era chiaro da tempo. Questa tendenza è destinata a protrarsi, rendendo ancor più complessa la questione del finanziamento della costosa infrastruttura di sportelli fisici.

**La politica sta discutendo attualmente del futuro del mandato di servizio universale della Posta e del mandato relativo al traffico dei pagamenti a esso collegato. A che punto è il dibattito?**

L'obiettivo è stabilire che tipo di servizio universale vuole avere in futuro la Svizzera per il traffico dei pagamenti e questa è una questione politica. Il Consiglio federale vorrebbe presentare proposte concrete entro l'estate 2023. La Posta e PostFinance accolgono con favore quest'intenzione e sottolineano la propria disponibilità a partecipare ai lavori, fornendo le basi che consentano alla politica di decidere.

**Come dovrà essere il mandato di servizio universale a partire dal 2030?**

Auspicio una soluzione che, da un lato, tenga conto delle esigenze di aziende e popolazione e, dall'altro, sia ragionevolmente attuabile dal punto di vista tecnico e finanziario.