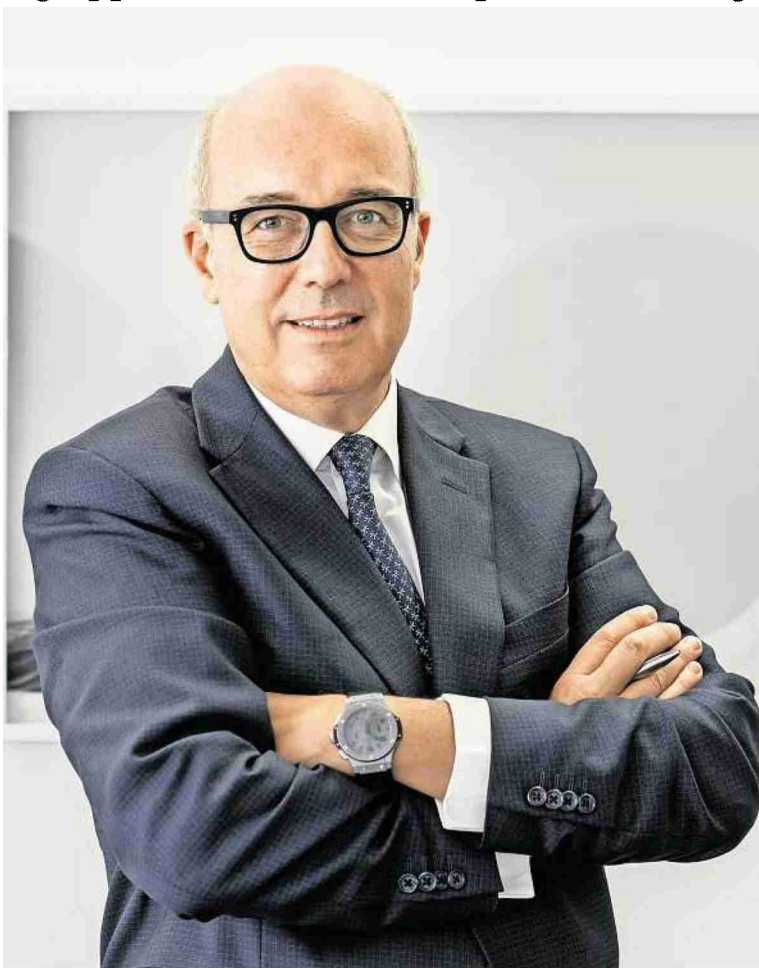




L'INTERVISTA ■■■ ROBERTO GRASSI*

«Stiamo ampliando la nostra offerta»

Il gruppo Fidinam cerca di rispondere alle esigenze dei clienti con nuove proposte



STRATEGIA Secondo Roberto Grassi oggi per rispondere alle esigenze della clientela occorre molta flessibilità e spirito imprenditoriale. (Foto Reguzzi)

ROBERTO GIANNETTI

La Fidinam di Lugano è una presenza storica fra le fiduciarie ticinesi. Fondata nel 1960, oggi conta 250 collaboratori. Lo scorso anno i ricavi lordi del gruppo sono ammontati a 47,2 milioni di franchi. Le attività fiscali e societarie han-

no fatto la parte del leone, contribuendo al risultato con 25,98 milioni di franchi, seguite dalla consulenza aziendale, con 14,47 milioni, e dalle attività immobiliari con 6,78 milioni di franchi. Sui risultati e sull'andamento del grup-

po abbiamo intervistato Roberto Grassi, CEO del gruppo Fidinam.

■■■ Come giudica i risultati raggiunti dal gruppo Fidinam nel 2016? Avete raggiunto i vostri obiettivi?

«Il Gruppo Fidinam ha conseguito un

Corriere del Ticino
6903 Lugano
091/ 960 31 31
www.cdt.ch

Genere di media: Stampa
Tipo di media: Quotidiani e settimanali
Tiratura: 35'581
Periodicità: 6x/settimana

Pagina: 27
Superficie: 70'639 mm²

Ordine: 660017
Tema n°: 660.017

Riferimento: 65670897
Clipping Pagina: 2/2



risultato positivo seppur in un contesto di compliance non favorevole e soprattutto instabile. All'instabilità ci siamo lentamente abituati, ma lo spazio di manovra diventa sempre più esiguo ed il cambiamento del modello di business, già in atto da diversi anni in diverse unità del gruppo, nel 2016 è diventato effettivo. Abbiamo, malgrado ciò, realizzato una riduzione limitata di ricavi in particolare grazie a nuovi mercati ed a nuove richieste di clienti che stanno già generando dei profondi cambiamenti di cultura e di profilo nel nostro staff».

Voi avete diversi settori di attività. Come stanno evolvendo?

«La consulenza fiscale ha dimostrato di essere resistente alle sfide di mercato ed ha generato ricavi ed utili ben al di là di quanto preventivato. Accanto al completamento di lavori avviati negli anni precedenti (voluntary disclosure, liquidazioni, ecc.) tutte le unità si sono confrontate con nuovi clienti e prodotti in linea con le nuove regole di compliance. Dal canto suo la consulenza aziendale presenta cifre al di sotto delle aspettative dovute ad attività amministrative e business dismessi. Occorre poi ricordare che il contesto economico dove operano la maggior parte delle nostre unità è stato stagnante ed i margini in contrazione».

Fidinam tradizionalmente è presente anche nel comparto immobiliare, che presenta una situazione particolare, visti da un canto i prezzi elevati raggiunti nel settore abitativo, e dall'altro le difficoltà nel settore commerciale. Come sta andando questo comparto?

«La consulenza immobiliare presenta già da qualche anno un'evoluzione nel complesso stabile: il rallentamento dell'intermediazione di oggetti residenziali e commerciali (sia acquisto che locazione) è la conseguenza della congiuntura della piazza finanziaria luganese, e si è confermato essere un trend di medio termine».

Voi avete avviato nuove partnerships. Ci può spiegare di cosa si tratta e quali sono i vostri obiettivi?

«La compliance sia finanziaria sia amministrativa è dilagata in misura impor-

tante nelle attività di tutti gli operatori della piazza finanziaria, distogliendo molti dal loro business naturale e dalle loro competenze specifiche. Abbiamo ritenuto che ci fossero le premesse di mercato per assistere gli operatori, nella forma di outsourcing, nell'affrontare la miriade di nuovi adempimenti in questo campo. Quindi, lo scorso anno a Lugano, abbiamo avviato una nuova partnership, la Geissbühler Weber & Fidnam (GWF), con degli esperti zurighesi. Abbiamo poi avviato un'altra partnership nella consulenza per fusioni e acquisizioni di aziende (M&A) e nella gestione della successione aziendale. Lo abbiamo fatto con la zurighese Ramus & Co beneficiando della loro esperienza e competenza tecnica per il mercato ticinese e nord italiano».

In Svizzera non siete attivi solo in Ticino, ma anche nella Svizzera romanda e a Zurigo. Quali sono i vostri progetti in quest'area?

«Abbiamo chiaramente l'ambizione di crescere sia a Ginevra sia a Zurigo, due piazze in cui siamo storicamente presenti. In questa direzione, lo scorso anno a Ginevra, abbiamo completato con successo la fusione con una fiduciaria con attività complementari alle nostre».

La piazza italiana per il Ticino è sempre importante. Quali sono i vostri progetti nella vicina Penisola?

«A Milano siamo presenti con due unità che finora hanno svolto un importante ruolo di supporto alle attività di Lugano. Il cliente italiano, che era indotto a spostarsi a Lugano per cercare supporto di consulenza fiscale internazionale, trova ora occasione e provider direttamente in Italia. Noi riteniamo che sulla piazza milanese vi siano buone opportunità per profilare il nostro gruppo in ambito di consulenza mirata all'internazionalizzazione delle aziende, e raccogliamo interessi internazionali ad una consulenza puntuale in Italia. Abbiamo quindi deciso di avviare un progetto di rilancio della nostra unità milanese che vedrà impegnate in parte anche delle risorse finora operative a Lugano».

Fidinam sta rafforzando anche la sua presenza in Asia. Ci può spiegare quali nuove attività state aprendo?

«In Asia siamo presenti già da un po' di anni e gli uffici di Hong Kong, Dubai e Sidney hanno ormai raggiunto la maturità operativa. Li assistiamo in particolare aziende europee nel loro processo di apertura ai nuovi mercati, ma seguiamo anche, come è il caso a Sidney, investitori europei nella gestione delle loro iniziative immobiliari. All'inizio di quest'anno è stata poi la volta di Singapore, dove abbiamo avviato una nuova unità orientata sia alla consulenza fiscale internazionale sia alla pianificazione successoria. In questo momento stiamo valutando anche altre iniziative sia nel Sud est asiatico sia in Africa. Queste iniziative intercontinentali, oltre a rappresentare il nostro intento a consolidare la presenza nei mercati, sono anche un 'volano' d'entrata su nuovi clienti e nuovi apporti al resto del nostro gruppo».

Qual è la vostra strategia per sviluppare le attività in futuro?

«Vogliamo creare nuovi argomenti per avvicinare la clientela. Questo si traduce in attività accessorie, ma complementari e sinergiche con il nostro business, tali da generare opportunità di lavoro. In questo contesto si configurano le due nuove partnership, quella nella compliance e quella nei M&A a Lugano di cui ho detto prima, ma anche altre attualmente allo studio. Stiamo poi puntando a migliorare l'efficienza di certi processi amministrativi attraverso progetti di digitalizzazione. Infine, ma di fondamentale importanza al raggiungimento degli obiettivi, dobbiamo riqualificare e riconvertire risorse verso nuove competenze per nuove esigenze. Il cambiamento di modello di business impone un rinnovamento di cultura e di profilo nei nostri collaboratori, e questo richiede molta flessibilità e propensione al cambiamento, oltre ad una forte imprenditorialità personale. Sono temi ricorrenti nel passato, e diventati ora un'impellente realtà, non solo per noi ma per tutta la piazza».

* CEO del gruppo Fidnam.