

# REYL & Cie SA

## la banca per veri imprenditori

A Lugano da un lustro una nuova idea di fare banca, al servizio dell'imprenditoria internazionale e dei suoi protagonisti. Pronta ad affrontare nuove sfide, forte di un innovativo business model che si apre a nuovi interessanti scenari alternativi.

**R**eyl è un gruppo bancario svizzero indipendente. Da oltre 40 anni opera al servizio di clienti privati e istituzionali da Ginevra, Lugano e Zurigo, oltre che dalle proprie succursali estere in Europa, Asia e Stati Uniti. Abbiamo incontrato negli uffici che danno sulla centrale piazza Riforma, Riccardo Moriani, Managing Director della succursale di Lugano che dirige sin dall'apertura nel 2012.

**Reyl è relativamente poco conosciuta alle nostre latitudini. Cosa l'ha portata a costituire una succursale in Ticino?**

Reyl & Cie ha inaugurato nel 2012 la propria succursale nel cuore di Lugano allo scopo di garantire uno sviluppo territoriale strategico verso sud, aperto alle differenti culture e nel quadro degli obiettivi d'espansione che il gruppo si era prefissato. Da qui, sono interpretati al meglio i valori latini, come accoglienza, ospitalità e vicinanza, sia verso l'interno, sia nei rapporti con i clienti, sviluppati con competenza e passione. Il gruppo Reyl è attivo da oltre 40 anni e in questo senso è nel pieno della propria sana maturità: la sua storia inizia a Ginevra nel 1973 dove Dominique Reyl ha costituito la Compagnie Financière d'Études et de Gestion, una società specializzata nella gestione finanziaria di alta gamma, divenuta poi Reyl&Cie SA. Dal 2008 è diretta dal figlio François e il padre mantiene tuttora il ruolo di presidente del Gruppo. A cinque anni dall'apertura, posso testimoniare come Lugano abbia rappresentato un passaggio naturale nel piano di sviluppo del gruppo e ciò si è da subito rivelato un atto vincente, visti i lusinghieri risultati ottenuti.

**Lo scorso anno Reyl ha vinto il prestigioso titolo di Most Innovative Business Model; cosa vi distingue rispetto ad altri?**

Sin dal 2002 abbiamo posto le basi per svi-

luppare un nuovo modello di business, ampliando il nostro ventaglio di competenze e andando al di là della gestione dei portafogli. Questa diversificazione è nata dalla constatazione che una banca moderna e dinamica debba andare incontro alla propria clientela allo scopo di generare un valore aggiunto concreto facendosi promotrice di nuove soluzioni esclusive, innovative e personalizzate. Il primo segmento costituito fu l'asset management per clienti istituzionali, nel 2003, con un valore patrimoniale abbastanza modesto derivante dal private banking che si è via via evoluto sensibilmente.

La seconda fase della diversificazione ebbe inizio nel 2006 con la creazione di un servizio di corporate e family governance che comprendeva pure servizi dedicati alla clientela privata. Abbiamo di fatto istituzionalizzato qualcosa a cui già ci dedicavamo in parallelo, ossia la consulenza nei servizi sopra descritti per clientela ultra-high-net-worth, a livello internazionale. Nel 2012 ha poi fatto seguito la costituzione di un'area di corporate advisory, che riprendeva una tradizione originaria del gruppo nell'ambito dell'investment banking. Abbiamo iniziato quindi a operare in modo strutturato attraverso strategie di finanziamento, di raccolta di risorse finanziarie, in transazioni di M&A, di valorizzazione del capitale, di ricapitalizzazione, acquisizione o disinvestimento, accompagnando i nostri clienti imprenditori in ogni fase dello sviluppo della loro impresa.

Nel 2015 infine abbiamo introdotto una nuova specificità operativa nell'ambito degli asset service, creando una gamma di servizi dedicati per entità istituzionali di piccola e media taglia legati ai ruoli di banca depositaria e servizi di governance e di coordinamento per fondi d'investimento. Per rias-

sumere, offriamo ai nostri clienti delle soluzioni globali e un reale valore aggiunto, che va quindi ben al di là dalla gestione dei loro patrimoni personali - seppur importanti - mettendo a loro disposizione cinque aree di competenza specifica, con sinergie particolarmente efficaci. Il volume degli asset sotto la nostra gestione a fine 2015 ha raggiunto gli 11,4 miliardi di franchi. I dati a fine 2016 non ancora ufficiali, mostrano che la crescita per lo scorso anno sia stata più che significativa, come risulta anche per i primi mesi di quest'anno.

**Possiamo definire Reyl&Cie una banca privata 'tradizionale'?**

Direi proprio di no. Da sempre - e sempre più - ci proponiamo quali attori indipendenti e innovativi in quei settori di cui tradizionalmente altri istituti privati non si occupano, espandendo il nostro ruolo ben oltre il wealth management. Interveniamo infatti anche in ambiti in cui operano le grandi banche, garantendo però nel tempo servizi dal taglio sartoriale. Ci presentiamo sempre come un dinamico e innovativo interlocutore percependo che sia proprio questo che i clienti si aspettano dalla nostra banca.

Riteniamo che questo approccio ci abbia consentito di ottenere l'ambizioso titolo di Most Innovative Business Model a cui si faceva prima riferimento e questo ci distingue dalle più tradizionali aree di business. Questa nostra evoluzione ha ispirato anche il payoff del nostro logo: Innovative Banking. **Quale ritiene possa essere l'identikit di un tipico cliente Reyl?**

Innanzitutto vorrei affermare che non vi sono vincoli di natura economica: sarebbe in netto contrasto con il nostro approccio imprenditoriale. Infatti, se si definisce a priori una soglia minima, significa che si ambisce ad acquisire clienti che, per definizione, han-

no già raggiunto i loro obiettivi. Naturalmente siamo interessati a una clientela con volumi di una certa consistenza, per poter essere propositivi, ma accogliamo anche quella con asset di minore entità dopo averne individuato e definito il potenziale. Riteniamo poi che i nostri servizi e la nostra natura imprenditoriale facciano al caso loro – essendo noi stessi imprenditori.

La dedizione verso i nostri clienti è prioritaria: se per esempio un giovane imprenditore ci sottopone un progetto che valga la pena di sostenere, saremo lieti di assisterlo affinché possa realizzarlo e lo accompagneremo per tutto il percorso anche se inizialmente la dimensione del progetto potrebbe sembrare atipica in termini finanziari per ogni altra banca svizzera. Siamo quindi aperti ad accogliere, sostenere e valorizzare le iniziative imprenditoriali dei nostri clienti.

#### **Quali pensa siano i criteri che determinano la crescita di una banca?**

Senza dubbio la qualità dei servizi offerti che, come già detto, oggi non possono più limitarsi alla sola gestione patrimoniale. Occorrono efficaci risorse interne ed esterne, competenza e un'elevata professionalità da mettere a disposizione dei clienti. Occorre inoltre un management efficiente, con idee visionarie, vincenti e innovative da trasmettere e diffondere efficacemente, in un contesto di accresciuta trasparenza dove le banche svizzere competono con quelle dei Paesi di residenza dei propri clienti. Ritengo inoltre che la capacità di comunicare verso l'esterno e l'utilizzo delle più aggiornate tecnologie siano elementi distintivi e importanti per una banca moderna. È fondamentale essere innovativi ed efficaci in ogni rapporto verso l'interno e verso i clienti.

#### **Come vede il futuro della piazza finanziaria ticinese complessivamente, e della vostra banca in particolare?**

Se è vero che le banche sono tra gli attori principali del settore finanziario, è altrettanto vero che in quello ticinese il predominio delle banche è di gran lunga superiore alla media nazionale. Infatti, 50 delle 275 banche presenti in Svizzera sono attive in Ticino e il 6% delle banche svizzere vi hanno una sede. Dal punto di vista bancario e finanziario, il Ticino rappresenta quindi ancora la terza piazza finanziaria del Paese.

Come sappiamo, per oltre mezzo secolo la piazza finanziaria ticinese ha avuto un ruolo di traino per l'economia locale. Se prima l'afflusso di ingenti capitali dall'estero hanno contribuito alla costante crescita delle

banche locali, ora proprio questi capitali rappresentano la maggiore fonte di incertezza, causata soprattutto dalla lotta all'evasione fiscale. Per il Ticino risulterà ancora una volta basilare il rapporto con l'Italia e per questo motivo gli aspetti degli accordi bilaterali saranno fondamentali, soprattutto al termine degli esercizi di 'voluntary disclosure'. È innegabile che ormai da qualche anno la piazza finanziaria ha perso velocità e, da sola, non potrà più essere la locomotiva economico-finanziaria del Cantone.

Gli effetti delle nuove esigenze sulla trasparenza fiscale e la crescente regolamentazione, sono le sfide principali con le quali sono confrontate le banche. Tale scenario presenta però in prospettiva interessanti opportunità per identificare nuove fonti di crescita e ritengo porterà a un modello a cui ispirarsi per il futuro. Negli ultimi anni le banche hanno navigato in acque tempestose, ma il nostro gruppo è solido e la rotta tracciata è chiara: chi, come noi, ha saputo riscrivere i propri obiettivi dotandosi di linee di business diversificate, sono convinto potrà valorizzare le proprie competenze e la propria professionalità, riuscendo ad affrontare con serenità le sfide che ci aspettano, continuando a garantire negli anni ottimi risultati. Il gruppo Reyl ha infatti sempre saputo far evolvere il proprio modello di business per conformarsi alle diverse esigenze dei propri clienti e, nel contempo, è stato in grado di adattarsi a un contesto mutevole e sempre più rigoroso senza mai compromettere la propria crescita.

#### **In un'epoca di globalizzazione e spersonalizzazione del servizio al cliente, quali crede siano le doti da mettere in campo nel vostro lavoro?**

Un segreto del nostro lavoro? La passione e l'attenzione alle persone. Passione è una parola forte, piena di energia. Ti fa fare cose incredibili e raggiungere traguardi importanti. È una parola che si applica in qualsiasi campo della vita. Nel lavoro, se c'è questa energia i risultati si vedono. La passione – così come l'entusiasmo – porta sempre a metterti in gioco e a non accontentarti del primo risultato ottenuto, guidandoti quindi alla ricerca dell'eccellenza con sana ambizione. Sono convinto poi che dedicare attenzione alle persone significhi capire che dietro a ciascuno – un cliente, un imprenditore, un partner – c'è sempre un essere umano. La qualità delle relazioni, l'ascolto, l'empatia, il confronto costruttivo fanno bene alle persone e costituiscono parte del patrimo-



**Riccardo Moriani,**  
Managing director della succursale  
luganese di banca Reyl.

nio genetico della nostra banca, che vuole con caparbietà continuare a contribuire alla scrittura di molte pagine dello sviluppo del Gruppo che rappresenta.

#### **Nel 2014 avete costituito la fondazione Research for Life. Di cosa si tratta?**

Siamo molto orgogliosi di questa iniziativa nata per volontà della famiglia Reyl con finalità di promuovere e sostenere il progresso scientifico in ambito oncologico e delle malattie infantili. Research for Life è una fondazione senza scopo di lucro che si rivolge alle unità di ricerca giovani e portatrici di talento che utilizzano delle tecnologie innovative per compiere progressi decisivi nella diagnosi precoce e nel trattamento delle malattie più rappresentative della nostra epoca. Attualmente la fondazione sostiene le attività del team diretto dal professor Michielin presso l'Ospedale Universitario di Losanna, che opera nell'ambito della luminoterapia applicata in particolare nel trattamento del melanoma con risultati molto incoraggianti.

**REYL & Cie SA**  
Palazzo Riforma  
Crocicchio Cortogna 6  
6900 Lugano  
Tel. +41 58 717 9280  
[http. www.reyl.com](http://www.reyl.com)