

38 MLD

Le masse di Bper Banca Privata Cesare Ponti, su un patrimonio totale di 122 miliardi a livello di Gruppo: 8 miliardi le gestioni patrimoniali, 114 le masse sotto consulenza

55 MILA

Il numero di clienti di Cesare Ponti

110

I centri private distribuiti sul territorio, con una presenza radicata su Lombardia, Emilia Romagna e Lazio

Verso un polo private da 50 miliardi

di Pieremilio Gadda

Lorenzo Bassani, vice dg di Bper Banca Private Cesare Ponti, racconta il posizionamento del polo che aggrega le competenze del gruppo nella gestione dei grandi patrimoni. E potrebbe uscire senza conseguenze radicali dalla nuova fase di consolidamento

Nessuno sa quale sarà l'esito dell'operazione di Intesa su Mps, che coinvolge anche Unipol-Bper. Il polo private del gruppo guidato da Gianni Franco Papa, infatti, ovvero Bper Banca Private Cesare Ponti, non è stato menzionato in nessun documento ufficiale. Né sono uscite indiscrezioni sul suo conto, almeno fino al momento in cui questo giornale va in stampa. Qui, con il ruolo di vicedirettore generale, è appena approdato Lorenzo Bassani, su chiamata dell'ad, Fabrizio Greco. E questa volta la sfida è diversa da quelle che ha gestito negli ultimi 15 anni, prima nel traghettare Barclays Italia verso la consulenza finanziaria e poi, dopo l'acquisizione da parte di CheBanca!, nel 2016, alla guida del processo d'integrazione, fino al lancio di Mediobanca Premier a gennaio 2024.

I numeri di Banca Bper Cesare Ponti

Se allora il suo mandato era quello di sviluppare il business dalle fondamenta, oggi Bassani si trova al timone di una realtà di private banking già consolidata: Bper Banca Privata Cesare Ponti può contare su una squadra di 350 banker, 55mila clienti e 38 miliardi di masse. Un patrimonio in crescita anche grazie all'integrazione della Banca Popolare di Sondrio, che aveva una solida base di clientela private oggi seguita da circa 60 banker in Bper. Entro il prossimo anno

le masse private potrebbero raggiungere i 50 miliardi, posizionando la banca tra i principali operatori del private banking in Italia. "Oggi abbiamo 110 centri private sul territorio, con una presenza forte in Lombardia, Emilia-Romagna e Lazio. Un'area dove vediamo grande potenziale e che vogliamo presidiare meglio è il Nord-Est, rafforzare la nostra presenza in quelle regioni è una delle priorità", dice Bassani a *The Signal*. Per crescere è importante essere attrattivi. Specialmente in una fase di grande fermento, tra operazioni di M&A da completare e nuovi player. "A catturare l'attenzione dei banker sono gli stessi fattori che hanno convinto anche me: il primo è la profondità dell'offerta. La gestione degli investimenti va integrata con protezione, pianificazione finanziaria, consulenza fiscale, passaggio generazionale: noi possiamo contare su team di professionisti specializzati su questi temi, circa 25, che mettono a disposizione dei banker le proprie competenze e possono dialogare con i clienti e con i professionisti esterni, a supporto della relazione". La collaborazione è assicurata, dice Bassani, dalla condivisione degli obiettivi. Non ci sono budget separati e questo aiuta a far convergere gli sforzi. "I banker non cercano solo una piattaforma di prodotti e servizi, vogliono poter esprimere al meglio la propria autonomia professionale. ▸

25

I professionisti che lavorano su protezione, pianificazione finanziaria, consulenza fiscale, passaggio generazionale a supporto dei banker

350

Il numero dei Private banker

50

I professionisti del Centro Investimenti

Lorenzo Bassani, vicedirettore generale di Bper Banca Private Cesare Ponti



"L'intelligenza artificiale deve entrare a far parte del patrimonio di competenze di ogni professionista. Al tempo stesso, non potrà mai sostituire la relazione umana. Le decisioni complesse passeranno sempre attraverso la consulenza e saranno difficilmente digitalizzabili"

▷ Vogliono far parte di un progetto chiaro: noi puntiamo a essere un punto di riferimento per il private banking italiano sul territorio, in particolare per la clientela imprenditoriale". A differenza di altri grandi gruppi bancari, osserva Bassani, Bper ha scelto di dedicare al private banking una banca autonoma e non una divisione, valorizzando oltre 150 anni di storia e competenze di Banca Cesare Ponti. "Questo modello ci consente di esprimere un posizionamento più distintivo e riconoscibile, sia per i clienti che per i banker, e pienamente coerente con le esigenze dei grandi patrimoni, oltre a garantire maggiore autonomia nelle scelte relative alla governance commerciale, al modello di servizio e all'offerta, in un'ottica di elevata personalizzazione. Al tempo stesso, si beneficia della solidità, delle risorse e delle sinergie di un primario gruppo bancario nazionale".

Il radicamento sul territorio

Il richiamo al radicamento sul territorio torna più volte durante la conversazione con Bassani. "In questi primi mesi di lavoro, mi è capitato più volte di incontrare i colleghi nei nostri centri private, in provincia, magari nella sede storica che un tempo apparteneva alla Cassa

di Risparmio locale, poi entrata nel gruppo Bper per effetto delle varie aggregazioni. L'interlocutore dell'imprenditore, in molti casi, è rimasto lo stesso. Il patrimonio di relazioni costruito nel tempo rappresenta una ricchezza e una leva strategica". Un'ulteriore leva è la possibilità di valorizzare le potenziali sinergie tra private banking e corporate banking. Altre esperienze, però, dicono, che non è sempre facile realizzarle. "Fare sinergia significa rispondere in modo integrato alle diverse esigenze dell'imprenditore, sia a livello di azienda che di patrimonio personale, significa mettere insieme conoscenza, culture, incentivi e organizzare i processi attorno alla relazione, che deve essere vista come un patrimonio comune da coltivare e servire". La gestione degli investimenti rimane al centro. "Bper Banca Private Cesare Ponti può contare su un Centro Investimenti con oltre 50 professionisti dedicati all'analisi degli scenari economici e finanziari, dei servizi di gestione patrimoniale, ad alto grado di personalizzazione, e del supporto alla consulenza finanziaria", annota Bassani. I clienti private sono cresciuti molto negli anni, anche dal punto di vista della cultura finanziaria. In certi portafogli possono trovare spazio soluzioni più sofisticate, come i

mercati privati. "Ma solo nei casi in cui siano coerenti con il profilo di rischio del cliente e con il suo orizzonte temporale. L'innovazione dell'offerta è un processo continuo, penso per esempio ai club deal, soluzione cui stiamo guardando. Io non credo alle mode, ritengo invece che, per essere davvero distintivi, occorra mettere sempre in campo la propria capacità di selezionare gli investimenti: non si fa la differenza se ci si limita a mettere a catalogo prodotti o fondi di private equity o private debt, il cliente chiede di più". Intanto la banca investe sulle competenze, anche quelle tecnologiche. "L'AI può semplificare le procedure amministrative, migliorare la capacità di analizzare e intercettare i bisogni dei clienti. L'intelligenza artificiale deve entrare a far parte del patrimonio di competenze di ogni professionista. Al tempo stesso – precisa Bassani – non potrà mai sostituire la relazione umana. Le decisioni complesse, che si tratti di protezione, pianificazione patrimoniale o consulenza alle imprese, passeranno sempre attraverso la relazione forte con il banker. Per la stessa ragione, saranno difficilmente digitalizzabili. Un ragionamento analogo vale per le dimensioni del patrimonio: quando questo cresce, si accentua il bisogno di fiducia".

