

PRIVATE

MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

**FABRIZIO
GRECO**

BPER Banca Private Cesare Ponti

Consulenza personalizzata
per fare la differenza
e accelerare la crescita

03

MARZO
2026

N° 3 - **Marzo 2026** - Fabrizio Greco / amministratore delegato di BPER Banca Private Cesare Ponti
Mensile - Italia 5,00 euro - Prima immissione 26/03/2026 - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento
postale D.L. 353/2003 (conv in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1, LO/MI

Crescita accelerata

BPER Banca Private Cesare Ponti gestisce il pb e il wm del gruppo BPER
Greco (ad): “Consulenza personalizzata per fare la differenza”

di **LUIGI DELL’OLIO**

“Una startup di oltre 150 anni”. Così **Fabrizio Greco**, amministratore delegato di **BPER Banca Private Cesare Ponti**, sintetizza lo spirito della realtà che dirige, a indicare il patrimonio di competenze maturato nel corso dei decenni con uno sguardo sempre proiettato al futuro. Con lui abbiamo fatto il punto sui numeri attuali e sulle strategie di crescita.

BPER Banca Private Cesare Ponti è stata comunicata al mercato a febbraio 2024. A due anni dalla nascita, che bilancio fa?
Nella sua configurazione attuale, BPER Banca Private Cesare Ponti è il risultato di un percorso avviato nel 2022 con l’ingresso nel gruppo BPER di Banca Carige e delle sue controllate, tra cui Banca Cesare Ponti, e proseguito con due operazioni straordinarie: l’integrazione di Optima Sim a novembre 2023 e la cessione, a febbraio 2024, del ramo dedicato al private banking da parte di BPER a Banca Cesare Ponti.

In questa fase di ulteriore sviluppo, la banca continua a rafforzare la propria struttura manageriale con l’ingresso, a partire da marzo, di Lorenzo Bassani, nominato vice direttore generale, e di Gianluca Talato, che assumerà il ruolo di responsabile della rete dei private banker riportando al direttore commerciale Paolo Cerruti, a conferma delle ambizioni di crescita e della centralità del private banking nella strategia del gruppo BPER. Oggi la banca si distingue sul mercato come polo di private banking e wealth management del gruppo, con servizi di gestione e consulenza su patrimoni complessi, e come Centro Investimenti, specializzato in ricerca e analisi finanziaria, gestione di portafogli e consulenza personalizzata al servizio di tutte le banche e dei diversi segmenti di clientela di BPER. Il bilancio degli ultimi due anni conferma la solidità del nostro modello, con risultati 2025 superiori alle aspettative e una crescita significativa delle masse e della base clienti.

La banca conta circa 600 dipendenti, di cui oltre 360 dedicati all’attività di private banking, che servono una platea di oltre 55mila clienti, in costante crescita. Le attività finanziarie totali sono aumentate del 9,3% su base annua, raggiungendo i 38 miliardi di euro per BPER Banca Private Cesare Ponti e un totale di 43 miliardi di euro per l’intero perimetro del private banking del gruppo, inclusi i dati del Banco di Sardegna. Le gestioni patrimoniali del Centro Investimenti hanno superato gli 8,0 miliardi di euro (+10,3% anno su anno), mentre gli asset in consulenza ammontano a 114,7 miliardi di euro (+9,0% nel confronto annuo). Questi risultati confermano la validità del progetto industriale e la capacità di coniugare crescita dimensionale, qualità del servizio e sviluppo di competenze specialistiche. Le priorità sono ora focalizzate sull’ulteriore rafforzamento del posizionamento competitivo e sulla prosecuzione del percorso di crescita nel medio-lungo periodo.

**BPER:** | BANCA PRIVATE
CESARE PONTI**360**

I professionisti dedicati al private banking

55mila

I clienti serviti

38 miliardi

Le attività finanziarie a fine 2025

110

I centri private sul territorio nazionale

La storica sede di BPER Banca Private Cesare Ponti in Piazza del Duomo 19 a Milano

Che valore ha per voi la presenza locale e come si articola?

La presenza sul territorio è un vantaggio strategico, che coniuga prossimità relazionale, conoscenza del territorio e qualità del servizio consulenziale. Possiamo contare su una presenza capillare, con 3 filiali dedicate a Milano, Genova e Modena e circa 110 Centri Private, dove i nostri 360 private banker e circa 30 professionisti specializzati affiancano i clienti nella gestione delle esigenze finanziarie e patrimoniali. A ciò si aggiunge la forza del network BPER, con circa 2mila sportelli presso i quali i nostri clienti hanno accesso privilegiato.

Una banca che si definisce “una startup di oltre 150 anni”, protagonista di profonde trasformazioni. Anche come vicepresidente di Aipb, quali sono le principali sfide/opportunità del settore?

“Startup di oltre 150 anni” significa valorizzare un patrimonio di competenze e una storia nata nel 1871, rimanendo sempre orientati all’innovazione. Una vocazione al cambiamento imprescindibile in un settore che dal 2021 registra tassi di crescita a doppia cifra, per un valore che a settembre 2025 si attestava a 1.371 miliardi di euro, e che oggi è attraversato

da importanti trasformazioni e maggiori complessità. Gli intermediari crescono anche grazie ai nuovi player, a partire dai family office, mentre gli operatori digitali non incidono ancora significativamente. Guardiamo con attenzione all’evoluzione del contesto regolamentare, che impatta la gestione dei grandi patrimoni, e ai possibili sviluppi a livello europeo della Retail Investment Strategy, che disciplina la modalità di gestione degli incentivi percepiti nell’ambito della prestazione dei servizi di investimento. Resta costante la gestione attenta del cost-income e di fondamentale importanza il fattore

dimensionale e la scala. Il passaggio generazionale resta un tema cruciale per l’industria: l’aumento di famiglie senza eredi, mononucleari o ricomposte porta complessità, mentre l’allungamento della vita e la concentrazione della ricchezza nelle fasce di clienti con età più avanzata generano nuovi bisogni di protezione patrimoniale e personale. Oggi, le richieste dei clienti non si limitano agli aspetti finanziari, comprendono anche tematiche successorie, fiscali, immobiliari e assicurative. Da qui l’importanza di investire in team multidisciplinari che offrano risposte integrate a supporto di private banker sempre più orientati a una consulenza globale.

Gli intermediari devono adottare un approccio basato sul “know your client”, utilizzando dati per comprendere a fondo le esigenze dei clienti. Infine, è importante investire in offerta e customer experience più evolute, potenziando l’accesso al digitale in un modello di servizio “ibrido” che integri fattore umano e tecnologia.

In questo contesto, che ruolo intende giocare BPER Banca Private Cesare Ponti?

Siamo una realtà specializzata nella consulenza ai grandi patrimoni e rappresentiamo il polo di riferimento per il private banking e wealth management del gruppo BPER.

Il passaggio generazionale resta un tema cruciale per l’industria: l’aumento di famiglie senza eredi, mononucleari o ricomposte porta complessità, mentre l’allungamento della vita e la concentrazione della ricchezza nelle fasce di clienti con età più avanzata generano nuovi bisogni di protezione

Grazie alla piena integrazione con tutte le strutture del gruppo, offriamo ai clienti accesso a un’offerta completa e distintiva di servizi e soluzioni, che consente di rispondere in modo efficace e integrato alle esigenze della famiglia e dell’impresa. Il nostro posizionamento si fonda sulla centralità dei private banker, supportati da strutture centrali altamente specializzate. Il Centro Investimenti, con oltre 50 professionisti, presidia i mercati finanziari e sviluppa soluzioni di investimento e gestioni patrimoniali caratterizzate da elevata personalizzazione. Il team di wealth advisory affianca i clienti su tematiche fiscali, successorie e di pianificazione patrimoniale, anche attraverso le competenze specialistiche di BPER Trust Company, e consente di offrire soluzioni evolute per la protezione e il passaggio generazionale dei patrimoni. Abbiamo poi un team di global advisory che entra in campo su temi di consulenza in ambito assicurativo, previdenziale e immobiliare. Un elemento distintivo del nostro modello è la forte integrazione con la divisione corporate & investment banking del gruppo, che consente di offrire un supporto completo alla clientela imprenditoriale, mettendo in relazione esigenze personali, familiari e aziendali in un’unica visione consulenziale.



INTERVIEW

Nel nostro percorso di crescita continueremo a investire nel rafforzamento delle strutture manageriali e degli uffici specialistici, nello sviluppo della rete commerciale e nell’inserimento di nuovi professionisti, valorizzando al contempo le sinergie con le altre divisioni del gruppo. L’obiettivo è consolidare ulteriormente il ruolo di BPER Banca Private Cesare Ponti come piattaforma di riferimento per il private banking del gruppo e come operatore sempre più rilevante nel mercato italiano.

Operazione Sondrio: cosa rappresenta e quali prospettive apre per il Private Banking del gruppo BPER?

L’integrazione di Banca Popolare di Sondrio rappresenta una tappa fondamentale per il percorso di crescita di BPER. Accogliamo nuovi colleghi con grande esperienza, forte radicamento territoriale e solide relazioni con i clienti: un’eredità preziosa che valorizzeremo con percorsi di crescita professionale. L’integrazione porta una base di clienti fidelizzata con relazioni riconducibili al private banking per circa 10 miliardi di euro di consistenze. Un patrimonio di clienti di grande valore, a cui, come gruppo, offriremo un ventaglio più ampio di servizi e soluzioni bancarie, finanziarie e patrimoniali in base alle diverse esigenze della clientela.

Ci aspettiamo benefici in termini di crescita dimensionale e rafforzamento qualitativo dell’offerta di servizi, con impatti positivi sul livello di soddisfazione dei clienti.

La banca si distingue sul mercato anche per la doppia anima: qual è il vantaggio di avere un Centro Investimenti in banca per un cliente private?

Il Centro Investimenti è il motore delle strategie di investimento dell’intero gruppo. Comprendere le dinamiche geopolitiche, economiche e di politica monetaria e i relativi impatti sui mercati finanziari, permette di costruire portafogli di investimento costantemente sintonizzati con lo scenario di riferimento e coerenti con il profilo di rischio dei clienti. La presenza in banca di team dedicati ai mercati e agli investimenti consente di avvicinare queste competenze alle esigenze dei clienti private, che spesso richiedono soluzioni più personalizzate e tempestive.

Un terzo della ricchezza del private banking è riconducibile agli imprenditori, come siete organizzati per questo target?

Il mondo imprenditoriale richiede competenze dedicate e una visione integrata tra sfera aziendale e personale. Lavoriamo in sinergia con la divisione corporate & investment banking del gruppo che supporta l’imprenditore lungo tutto il ciclo



Il team di wealth advisory si occupa di consulenza fiscale, successoria e di servizi di trust per i passaggi generazionali, mentre quello di global advisory offre consulenza su temi assicurativi, previdenziali e immobiliari



di vita dell’impresa attraverso due canali: la rete territoriale, con oltre 50 centri imprese e 450 professionisti che assistono gli imprenditori nel quotidiano, e la struttura centrale specializzata, che affianca l’imprenditore nei momenti chiave dell’impresa, nelle scelte strategiche e nelle operazioni straordinarie. In BPER Banca Private Cesare Ponti abbiamo creato un team dedicato agli imprenditori, radicato sui territori, con l’obiettivo di facilitare il dialogo tra centri imprese e centri private per offrire all’imprenditore un approccio integrato, che metta in relazione patrimonio personale, esigenze familiari e asset aziendali, accompagnandolo con soluzioni specializzate e di lungo periodo.



INTERVIEW

Il passaggio generazionale è un tema centrale per il private banking italiano: come accompagnate le famiglie in questa fase strategica?

Il private banking italiano gestisce oltre 1.370 miliardi di euro, con previsioni di ulteriore crescita nel prossimo triennio. L'età media del cliente private è di circa 60 anni, oltre l'80% degli asset finanziari è detenuto da over 65 e una buona quota di clienti ha più di 80 anni. Si stima che circa 300 miliardi di euro saranno interessati da passaggi generazionali entro il 2033. Si tratta di fasi delicate per le famiglie, ma anche per l'industria: le indagini indicano infatti che oltre il 77% degli eredi è propenso

a cambiare intermediario. È quindi fondamentale adottare un approccio multigenerazionale, che coinvolga per tempo l'intero nucleo familiare e costruisca una relazione solida preparando adeguatamente il passaggio con soluzioni su misura per lo specifico contesto. La crescente longevità incide su queste dinamiche: oggi ci troviamo a servire fino a quattro o cinque generazioni all'interno dello stesso nucleo familiare. Questo richiede approcci relazionali flessibili, capaci di dialogare con esigenze, aspettative e orizzonti temporali profondamente differenti. In presenza di clienti imprenditori, la collaborazione con la divisione corporate & investment banking del gruppo è

determinante: affrontare in modo integrato la continuità dell'impresa e la pianificazione del patrimonio personale è un valore aggiunto nel garantire stabilità e visione di lungo periodo.

Chi è la Next Gen nella clientela Private Banking, quali le barriere al suo coinvolgimento e quali servizi e modalità di fruizione preferisce?

I clienti next gen nel private banking italiano sono principalmente millennials e gen X che stanno assumendo importanza nella gestione dei patrimoni familiari o che sono destinati a ereditarli. Nonostante la crescente rilevanza del segmento, il suo pieno coinvolgimento è ancora limitato da alcune barriere, quali un ridotto patrimonio iniziale ancora legato al capostipite o il ritardo con cui gli eredi vengono inclusi nei processi di pianificazione patrimoniale e successoria. Molte famiglie (56%) si dichiarano poco preparate ad affrontare il passaggio generazionale della loro ricchezza. Occorre quindi investire nell'educazione finanziaria delle nuove generazioni per accompagnarle nella comprensione dei servizi e delle soluzioni di allocazione delle risorse che in futuro dovranno gestire. C'è poi il tema dell'IA. Oggi i clienti più giovani mostrano grande apertura verso l'integrazione dell'IA nei servizi di wealth management,



Un salottino interno della sede

rendendo essenziale offrire piattaforme capaci di adattarsi alle loro aspettative. Lo sviluppo di soluzioni digitali deve però inserirsi in un modello che combini efficacia tecnologica e valore della consulenza personale.

Come affrontate l'introduzione di giovani professionisti nel private banking?

Questo tema è una delle priorità per il private banking.

Come evidenziato anche dall'osservatorio Aipb, la sostenibilità della professione passa dalla capacità di attrarre nuove generazioni di professionisti e accompagnarle in un percorso di crescita strutturato. La sfida non è solo assumere giovani talenti, ma rendere la professione più attrattiva, valorizzandone la dimensione consulenziale, l'ampio spettro di competenze richieste e il forte approccio imprenditoriale che la caratterizza.

Oggi il professionista deve combinare competenze tecniche e finanziarie, capacità relazionali e familiarità con strumenti digitali. Il settore deve investire in formazione, competenze e modelli organizzativi che favoriscano l'integrazione tra esperienza consolidata e approccio innovativo.

Come descriverebbe il suo stile manageriale?

Lavoro nel private banking da oltre 25 anni e sono tra i soci fondatori di Aipb. Da sempre ho una grande passione per questa professione, accompagnata da un impegno costante nell'analisi, nello studio e nella comprensione dei trend del settore. Sono appassionato e pragmatico, baso il mio lavoro quotidiano su contenuti solidi, su una visione sempre aggiornata del contesto di mercato e sull'ascolto costante delle esigenze dei clienti e dei private banker.

Quali sono i suoi hobby? Come incidono sul lavoro quotidiano?

Amo lo sport, in particolare sci e tennis, che ho svolto anche a livello agonistico e che continuo a praticare appena possibile. Condivido questa passione con la mia famiglia, soprattutto con i miei tre figli. Credo che lo sport sia una palestra di vita: insegna disciplina, pazienza e perseveranza. Valori e principi fondamentali anche nella vita professionale. ▶

UN 2025 DA RECORD

BPER Banca Private Cesare Ponti ha archiviato l'esercizio 2025 con **un utile netto di 82,2 milioni di euro**. A spingere i conti è stata soprattutto la dinamica delle commissioni e la gestione delle masse. Particolarmente significativo è il dato sulla consulenza evoluta, i cui volumi sono balzati a 4,5 miliardi di euro (+27,5%), arrivando a rappresentare il 12,5% del totale dei volumi gestiti. Questa evoluzione riflette la strategia della banca di puntare su servizi a maggior valore aggiunto, rispondendo a una clientela sempre più sofisticata ed esigente. Sotto il profilo patrimoniale, BPER Banca Cesare Ponti si conferma ai vertici della categoria con un Cet1 Ratio pari al 35,3%, un livello di solidità estremamente elevato che garantisce ampi margini di manovra per futuri investimenti. **I ricavi totali si sono attestati a 255,4 milioni di euro**, sostenuti non solo dal margine di interesse, ma soprattutto dalla componente commissionale. L'integrazione con la divisione corporate & investment banking del gruppo BPER ha iniziato a produrre sinergie importanti, offrendo agli imprenditori soluzioni integrate che vanno dalla gestione del patrimonio personale alle esigenze straordinarie dell'azienda, come i passaggi generazionali e i club deal.