

## I ticinesi sfidano la tempesta

La luganese Banca del Ceresio ha superato la grave crisi della piazza finanziaria ticinese. La ricetta? Il direttore generale Gabriele Corte punta su un'assistenza intensiva alla clientela.

12 febbraio 2026 – traduzione in italiano

Peter Jankovsky

### **Banca del Ceresio: il nome suona misterioso. Cosa significherà “Ceresio”?**

La banca ha la sua sede principale a Lugano, nello storico edificio delle Poste, non lontano dal lago. Questo lago ha due nomi: i ticinesi lo chiamano “Lago di Lugano”, mentre gli italiani lo chiamano “Ceresio”. Il nome fa riferimento a una figura leggendaria, come si può leggere sul sito della Città di Lugano. Ceresio era il signore del lago, portava una maestosa barba fatta di alghe e combatté per secoli contro un pesce mostruoso responsabile di tempeste devastanti. Alla fine Ceresio ebbe la meglio e bandì il pesce sul fondo del lago, dove si dice che viva ancora oggi.

La leggenda illustra l'eterna lotta tra prosperità e rovina. Una dinamica che si può applicare anche alla piazza finanziaria luganese, scossa da crisi ormai da vent'anni.

La banca che porta il nome di Ceresio, invece, sta affrontando questa battaglia molto bene. Così bene che è stata premiata nello studio «*Wealth Management in Switzerland and Liechtenstein 2025*», pubblicato dalle piattaforme Wealth Summit e Finews: è stata eletta la **migliore private bank dell'anno 2025**, nella categoria delle masse gestite inferiori a 20 miliardi di franchi.

«Siamo molto contenti del riconoscimento, anche se classifiche di questo tipo hanno solo un valore limitato nel nostro settore, che è molto complesso». Così afferma Gabriele Corte, direttore generale della Banca del Ceresio, mentre si passa pensieroso una mano sul suo marcato e folto barba.

Secondo lo studio, la banca gestisce circa 7,5 miliardi di franchi di patrimoni dei clienti, che hanno generato un risultato operativo di 81,5 milioni di franchi. La Banca del Ceresio è quindi un istituto di piccole dimensioni, ma estremamente efficiente. «La dimensione e il totale di bilancio non sono determinanti per il valore aggiunto che offriamo ai nostri clienti. Siamo ben diversificati in termini di servizi, ed è questo ciò che conta oggi».

Questo aspetto è particolarmente importante in Ticino. Corte confronta la piazza finanziaria luganese con quella zurighese e osserva: sulla Limmat si copre praticamente tutto – dal corporate banking al private banking fino al retail banking – mentre nel cantone sud domina la gestione dei patrimoni di clientela privata locale e italiana.

Per questo motivo la performance dei mercati influenza molto fortemente i risultati delle banche ticinesi.

Proprio gli ultimi tre anni sono stati molto positivi grazie all'andamento dei mercati. Inoltre, due grandi banche italiane si sono recentemente riorganizzate a Lugano, fiutando nuove opportunità di crescita. Eppure fino a poco tempo fa il mercato luganese languiva, proprio perché strutturalmente meno diversificato.

Il direttore generale Gabriele Corte è originario dell'Italia, ma conosce molto bene la piazza finanziaria svizzera. Torinese di 55 anni, ha trascorso la giovinezza a Lugano, ha studiato Economia all'Università Bocconi di Milano e in seguito Management alla Wharton School dell'Università della Pennsylvania a Philadelphia. Negli anni Novanta ha iniziato la sua carriera a Basilea presso il Schweizerischer Bankverein, oggi UBS.

Verso il 2000 Corte passò alla filiale zurighese di Lombard Odier, e successivamente ricostruì l'attività italiana della Banca della Svizzera Italiana (BSI) a Milano. Quando questa banca, nel 2016, entrò in grave crisi a causa dello scandalo di riciclaggio legato al fondo sovrano malese, Corte lasciò la BSI, che fu poi disciolta dalla FINMA.

Dal 2018 Corte ricopre il ruolo di direttore generale della Banca del Ceresio. Inoltre, è a capo della Ceresio Investors Group, di cui la banca fa parte. Le origini del gruppo risalgono al 1919, quando il finanziere italiano Antonio Foglia avviò la sua attività a Milano. Dal 1958 la Banca del Ceresio ha la sede principale a Lugano ed è tuttora di proprietà della famiglia Foglia.

Il centro finanziario di Lugano conobbe una forte espansione a partire dalla metà degli anni Sessanta: diventò un Eldorado per i clienti italiani facoltosi, desiderosi di investire in modo più ampio rispetto a quanto consentito nel loro Paese. Molti di loro utilizzarono anche capitali non dichiarati. In breve tempo Lugano scalò le gerarchie fino a diventare, dopo Zurigo e Ginevra, la terza piazza finanziaria più importante della Confederazione.

Il successo della Banca del Ceresio, che da sempre punta sulla trasparenza, è duraturo – e tutt’altro che scontato. A partire dal 2001, infatti, la piazza finanziaria luganese è stata duramente colpita: il fisco italiano introdusse fino al 2009 tre allettanti scudi fiscali per i detentori di capitali non dichiarati, con l’obiettivo di riportare in patria liquidità urgentemente necessaria. A ciò si aggiunse, nel 2007, la crisi finanziaria globale che durò due anni. Inoltre, all’inizio del 2010 il Consiglio federale annunciò l’attuazione della strategia del denaro pulito, in seguito alle forti pressioni internazionali.

Tutti questi fattori inflissero un colpo pesante alla piazza finanziaria ticinese. Numerosi piccoli istituti andarono in rovina. Sembrava quasi che il distruttivo pesce mostruoso del fondo del lago fosse riemerso. Negli ultimi dieci anni, poi, la digitalizzazione ha innescato ulteriori mutamenti e portato a nuovi tagli di posti di lavoro. «Tutti gli istituti finanziari ticinesi che sono sopravvissuti agli ultimi quindici anni hanno adattato la propria offerta e si sono ritagliati delle nicchie», spiega Gabriele Corte. Alcuni si sono specializzati nei family office, altri in servizi che ormai non rientrano più nel private banking tradizionale. Corte pensa, ad esempio, al settore delle carte di credito o delle criptovalute. «Noi, in realtà, siamo un family office strutturato come una banca privata», afferma il direttore generale della Banca del Ceresio.

Il tipo di clientela più interessante per la piazza finanziaria luganese è costituito da famiglie del Ticino e del Nord Italia con attività imprenditoriali e patrimoni ingenti, ben diversificati e dichiarati. L’intero Ceresio Investors Group si impegna a seguire in modo capillare il “sistema” di ciascuna famiglia: non solo il patrimonio liquido, ma anche le holding, le società operative, le partecipazioni, gli immobili, a volte persino collezioni d’arte o attività filantropiche.

La base di ogni relazione con il cliente, per Corte, è il dialogo sincero e personale: «Consigliare non significa sempre confermare ciò che il cliente pensa. Consigliare significa anche dirgli, talvolta in modo diretto: non credo che questa o quella sia una buona idea».

Per offrire un valore aggiunto nella consulenza, il Ceresio Investors Group ha introdotto la **Corporate Advisory**. Ciò significa che il gruppo affianca gli imprenditori che desiderano acquistare un’azienda oppure cederne una parte o l’intera proprietà. Il gruppo interviene anche quando un cliente vuole ottenere capitale di terzi, quotarsi in borsa o ristrutturare la propria impresa. Negli ultimi sei anni, il Ceresio Investors Group ha realizzato **55 operazioni**.

Il secondo servizio speciale è il “**Wealth Planning**”. Quando è previsto un processo di vendita aziendale o un passaggio generazionale, la banca affianca la clientela nell’“aggiornamento” della struttura proprietaria. Ancora più rilevante è il supporto nel trasferimento dell’azienda alla generazione successiva: il Ceresio Investors Group forma molti dei giovani subentranti affinché imparino a gestire in modo consapevole le nuove responsabilità e la nuova disponibilità patrimoniale.

«Lavoriamo spesso su temi di *family governance*, ovvero su come organizzare le dinamiche all’interno di una famiglia per evitare conflitti tra le generazioni», spiega Corte.

In alcune famiglie, le strutture patrimoniali sono così complesse da rischiare di sfociare nel caos. Per esempio quando il patrimonio è distribuito su più banche in diversi Paesi e comprende numerose componenti di private equity, venture capital e immobili. In questi casi, il Ceresio Investors Group interviene con il suo servizio di **Wealth Monitoring**: raccoglie tutte le informazioni sul patrimonio dei clienti e le presenta in modo chiaro e strutturato. Inoltre, aiuta le famiglie a comprendere, interpretare e gestire l’intero insieme, così da poter prendere decisioni informate.

Per il Ceresio Investors Group, dunque, l’assistenza intensiva è una priorità. Tra i servizi offerti rientra anche una sorta di formazione, che ha il massimo impatto soprattutto sui clienti molto giovani. Molti genitori aprono, per esempio, un conto presso la Banca del Ceresio per i propri figli e vi depositano 50 000 o 100 000 franchi: l’obiettivo è insegnare loro a utilizzare il denaro in modo consapevole. «Aiutiamo questi juniors accompagnandoli con un coaching di lunga durata», afferma Corte con orgoglio.

Ma il fattore distintivo più importante è il **Co-Investing**. La famiglia Foglia, proprietaria del gruppo, propone ai clienti solo investimenti che essa stessa realizza. Questo principio si riflette perfino nelle operazioni di quotazione in borsa che la banca accompagna: il segnale più forte che la Banca del Ceresio può dare ai potenziali acquirenti di azioni è acquistare le azioni dei suoi clienti.

Il Ceresio Investors Group è dunque, prima di tutto, un *family office* – ma uno speciale: il gruppo gestisce un vero e proprio “**club di investitori**”, come lo definisce – e lo cura con particolare attenzione, in ogni dettaglio.