

Tessiner trotzen dem Sturm

Die Luganer Banca del Ceresio hat die schwere Krise des Tessiner Finanzplatzes überlebt. Das Rezept? Generaldirektor Gabriele Corte setzt auf eine intensive Betreuung der Kunden.

Peter Jankovsky

Banca del Ceresio: Der Name klingt geheimnisvoll. Was «Ceresio» wohl bedeutet? Die Bank hat ihren Hauptsitz in Lugano, im historischen Gebäude der Post unweit des Sees. Dieser hat zwei Namen: «Lago di Lugano» nennen ihn die Tessiner – und «Ceresio» die Italiener.

Der Name bezieht sich auf eine Sagen-gestalt, wie auf der Website der Stadt Lugano nachzulesen ist. Ceresio war der Herr des Sees, trug einen imposanten Bart aus Algen und kämpfte jahrhundertlang gegen einen Monsterfisch, der für verheerende Stürme sorgte. Schliesslich obsiegte Ceresio und verbannte den Fisch auf den Seegrund, wo dieser heute noch leben soll.

Die Sage illustriert den steten Kampf zwischen Gedeih und Verderb. Sie lässt sich auch auf den Luganer Finanzplatz übertragen, der

Der Tessiner Finanzplatz wurde arg gebeutelt. Roms Fiskus führte verlockende Amnestierunden ein.

seit zwei Jahrzehnten von Krisen geschüttelt wird. Die Bank mit Ceresios Namen schlägt sich derweil in diesem Kampf sehr gut. So gut, dass sie in der Studie «Wealth Management in Switzerland and Liechtenstein 2025», herausgegeben von den Plattformen Wealth Summit und Finews, zu Ehren kam: Man kürte sie zur bestperformenden Privatbank des Jahres 2025. Dies in der Kategorie verwalteter Vermögen unter 20 Milliarden Franken.

Konkurrenz wittert Wachstum

«Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung, gleichzeitig haben solche Rankings in unserem komplexen Business nur eine eingeschränkte Aussagekraft.» Dies sagt Gabriele Corte, Generaldirektor der Banca del Ceresio, und streicht mit der Hand nachdenklich über seinen markanten Vollbart. Gemäss der Studie verwaltet die Bank etwa 7,5 Milliarden Franken an Kundengeldern, die aktuell ein Betriebs-

ergebnis von 81,5 Millionen Franken erzielt haben. Somit ist die Ceresio-Bank ein kleines, aber bestens arbeitendes Finanzinstitut. «Grösse und Bilanzsumme sind nicht entscheidend für den Mehrwert, den wir unseren Kunden bieten. Wir sind punkto Services gut diversifiziert, das zählt heutzutage.»

Gerade im Tessin ist das wichtig. Corte vergleicht den Luganer Finanzplatz mit dem zürcherischen und stellt fest: An der Limmat deckt man vom Corporate Banking über das Private Banking bis hin zum Retail Banking praktisch alles ab – im Südkanton wiederum dominiert die Verwaltung von Vermögen lokaler und italienischer Privatkunden.

Daher bestimmt die Performance der Märkte das Ergebnis der Tessiner Banken sehr stark. Just die letzten drei Jahre fielen wegen der Börsenentwicklung sehr gut aus. Zudem haben sich zwei grössere italienische Banken in Lugano neu aufgestellt, weil sie Wachstumschancen wittern. Doch noch vor kurzem darbtete der Luganer Markt, weil er generell weniger breit aufgestellt ist.

Generaldirektor Gabriele Corte ist ursprünglich Italiener, kennt aber den Schweizer Finanzplatz bestens. Der 55-jährige Turiner verbrachte seine Jugendzeit in Lugano, studierte Wirtschaft an Mailands Eliteuniversität Bocconi und später Management an der Wharton School der University of Pennsylvania in Philadelphia. Anschliessend trat er in den 1990er Jahren seine erste Stelle in Basel beim Schweizerischen Bankverein, der heutigen UBS, an.

Ums Jahr 2000 herum wechselte Corte zur Lombard-Odier-Filiale nach Zürich, später baute er das Italiengeschäft der Banca della Svizzera Italiana (BSI) in Mailand wieder auf. Als diese Bank wegen eines Geldwäschereiskandals um den malaysischen Staatsfonds 2016 schwer ins Trudeln geriet, verliess Corte die BSI, die schliesslich von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma) aufgelöst wurde.

Seit 2018 bekleidet Corte das Amt des Generaldirektors der Banca del Ceresio. Ausserdem ist er Gruppenleiter der Ceresio Investors Group – zu dieser gehört die Bank. Deren Ursprünge

gehen auf das Jahr 1919 zurück, als der italienische Financier Antonio Foglia in Mailand aktiv wurde. Seit 1958 hat die Banca del Ceresio ihren Hauptsitz in Lugano und befindet sich noch heute im Eigentum der Familie Foglia.

Luganos Finanzplatz blühte ab Mitte der 1960er Jahre stark auf: Er wurde zum Eldorado für vermögende italienische Kunden, die breiter als in ihrem Heimatland möglich anlegen wollten. Viele von ihnen setzten dafür auch Schwarzgeld ein. Schnell rückte Lugano nach Zürich und Genf zum dritt wichtigsten Finanzplatz der Eidgenossenschaft auf.

Monsterfisch vom Seegrund

Der Erfolg der Banca del Ceresio, die sich seit je um Transparenz bemüht, ist langanhaltend – und keineswegs selbstverständlich. Denn ab 2001 wurde der Luganer Finanzplatz arg gebeutelt: Roms Fiskus führte bis 2009 drei sehr verlockende Amnestierunden für Schwarzgeldbesitzer durch, um dringend gebrauchtes Kapital ins Land zurückzuholen. Dazu kam 2007 die globale zweijährige Finanzkrise. Ausserdem verkündete der Bundesrat Anfang 2010 die Umsetzung der Weissgeldstrategie – nach massivem internationalem Druck.

Das alles versetzte dem Tessiner Finanzplatz einen schweren Schlag. Etliche kleinere Geldinstitute erlitten Schiffbruch. Es war, als wäre der zerstörerische Monsterfisch vom Seegrund wieder aufgestiegen. In den letzten zehn Jahren schliesslich führte die Digitalisierung zu neuen Umbrüchen und zu noch mehr Stellenabbau.

«Alle Tessiner Finanzinstitute, die die letzten fünfzehn Jahre überlebten, haben ihr Angebot angepasst und sich Nischen gesucht», erklärt Gabriele Corte. Einige spezialisierten sich auf Family Offices, andere auf Dienstleistungen, die nicht mehr ins Private Banking gehören. Corte denkt da an den Bereich der Kreditkarten oder auch der Kryptowährungen. «Wir selber sind eigentlich ein Family Office, das wie eine Privatbank gestaltet ist», hält der Generaldirektor der Ceresio-Bank fest.

Der interessanteste Kundentypus für den Luganer Finanzplatz sind Familien aus dem



Bestperformende Privatbank des Jahres 2025: Gruppenleiter Corte.

Tessin und Norditalien, die unternehmerisch tätig sind und über ein grosses, gut diversifiziertes und deklariertes Vermögen verfügen. Hierbei ist die ganze Ceresio Investors Group bestrebt, das «System» der jeweiligen Familie engmaschig zu begleiten: Damit ist eben nicht nur liquides Vermögen gemeint, sondern auch Holdingstrukturen, operative Gesellschaften, Beteiligungen, Immobilien, manchmal auch Kunstsammlungen oder philanthropische Aktivitäten.

Die Grundlage jeder Kundenbeziehung ist für Corte das ehrliche, persönliche Gespräch:

«Beratung bedeutet nicht immer, das zu bestätigen, was der Kunde denkt. Beratung heisst auch, ihm manchmal direkt ins Gesicht zu sagen: Ich glaube nicht, dass dies oder jenes eine gute Idee ist.»

Sonderservice «Wealth Planning»

Um in der Beratung Mehrwert zu bieten, hat die Ceresio Investors Group die «Corporate Advisory» eingeführt. Das heisst, die Gruppe steht Unternehmern zur Seite, die eine Firma kaufen oder ihre eigene zum Teil oder ganz abstossen wollen. Die Gruppe hilft auch, wenn ein Kunde

Fremdkapital aufnehmen, an die Börse gehen oder sein Unternehmen restrukturieren möchte. In den letzten sechs Jahren hat die Ceresio Investors Group 55 Transaktionen durchgeführt.

Der zweite Sonderservice ist das «Wealth Planning». Wenn ein Firmenverkauf oder ein Generationenwechsel ansteht, begleitet die Bank ihre Klientel bei der «Aktualisierung» der Eigentümerstruktur. Noch bedeutender ist die Hilfestellung bei der Firmenübergabe an die

Die interessantesten Kunden für den Tessiner Finanzplatz sind Familien aus dem Tessin und Norditalien.

nächste Familiengeneration: Die Ceresio Investors Group bildet viele der nachstossenden Jüngeren darin aus, wie sie sinnvoll mit der neuen Befugnis- und Vermögensfülle umgehen können. «Wir arbeiten oft an Themen der Familien-Governance, also wie man das Zusammenspiel innerhalb einer Familie organisiert, um Streitigkeiten zwischen den Generationen zu vermeiden», erklärt Corte.

Fokus auf junge Kunden

Manch eine Familie hat so komplexe Vermögensverhältnisse, dass Chaos droht. Zum Beispiel wenn sie ihr Vermögen über mehrere Banken in verschiedenen Ländern hält und dabei über viel Private Equity, Venture Capital und Immobilien verfügt. Hier hilft die Ceresio Investors Group mit ihrem Service des «Wealth Monitoring». Sie sammelt alle Informationen über das Vermögen der Kunden und fasst es übersichtlich zusammen. Ausserdem hilft sie den Familien, das ganze Konglomerat zu verstehen, zu interpretieren und Entscheidungen zu treffen.

Für die Ceresio Investors Group gehört also intensive Betreuung zu den Prioritäten. Hierbei bietet sie auch eine Art Ausbildung an, die ihre grösste Wirkung bei den sehr jungen Kunden entfaltet. Etliche Eltern eröffnen zum Beispiel bei der Ceresio-Bank ein Konto für ihre Kinder und deponieren dort 50 000 oder 100 000 Franken – die Jungen sollen lernen, sinnvoll mit Geld umzugehen. «Wir helfen diesen Junioren dabei, indem wir sie über längere Zeit coachen», sagt Corte mit Stolz in der Stimme.

Doch das grösste Alleinstellungsmerkmal ist das «Co-Investing». Die Besitzerfamilie Foglia bietet den Kunden nur solche Investitionen an, die sie selbst auch tätigt. Das zeigt sich sogar bei den Börsengängen, die das Finanzinstitut auf den Weg bringt: Das beste Signal der Ceresio-Bank gegenüber potenziellen Aktienkäufern ist, dass sie Aktien ihrer Klienten kauft.

Die Ceresio Investors Group ist also vor allem ein Family Office, und zwar ein besonderes: Die Gruppe betreibt einen «Investorenklub», wie sie es nennt – und den hegt und pflegt sie, wo sie nur kann.