



# NON SI CRESCE DA SOLI

In oltre 35 anni di attività, **Luca Gianpaolo Grechi** - senior private banker per Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking - ha imparato che fiducia e razionalità stanno alla base del rapporto con il cliente

**FRANCESCO COLAMARTINO**  
Reporter



Circularità. È questo il valore che guida **Luca Gianpaolo Grechi** nella sua attività quotidiana di private banker in Fideuram Ispb. "I risultati sono sempre un lavoro di squadra e la mia non mi ha mai fatto mancare il suo supporto", racconta a Citywire Italia, "voglio che tutti i clienti siano condivisi tra i membri del mio team, garantendo privacy ed efficienza gestionale univoca del cliente, eliminando logiche individualistiche. Oggi la vera scommessa di un private banker senior è riuscire a costruire un team di successo che unisca competenze ed età diverse. È importante che ci sia una crescita professionale delle persone che collaborano con me".

E i risultati si vedono, visto che **Grechi** è stato nel 2022 il private banker di Fideuram Ispb che ha messo a segno la maggior raccolta netta a livello nazionale.

Classe 1965, **Grechi** ha mosso i primi passi nel dicembre 1986 nella Cassa di Risparmio delle Province Lombarde (Cariplo) dopo aver fatto studi in ambito bancario e anche ispirato dalla figura del nonno, ex funzionario di un istituto di credito. "Poco dopo essere

entrato in banca, ho ricoperto un po' tutti i ruoli di agenzia. Il direttore mi mandava a Piazza Affari quando c'erano ancora le grida. Poi mi sono occupato di docenze a giovani consulenti finanziari. Cariplo, infatti, aveva una scuola di formazione ad Angera, sul Lago Maggiore".

Con l'esperienza in banca, **Grechi** ha capito che la sua attività non poteva ridursi a consigliare solo strumenti finanziari e, guardando anche al mondo americano, ha intuito che si poteva fare molto di più. "Quello



## LE 5 REGOLE D'ORO

Aggiornamento professionale

Disciplina e costanza

Accoglienza e ascolto della clientela

Pianificazione finanziaria e monitoraggio nel tempo

Innovazione

della banca tradizionale era un modello più rigido, più legato al front office, ma già quando ero lì immaginavo un approccio sartoriale alla pianificazione, quasi da family office. Certo, il contesto italiano dell'epoca non era ancora così maturo rispetto alle esperienze internazionali: ricordo ancora le lunghe telefonate sin dalla metà degli anni '90 con il cugino di mia moglie, Alfred, advisor di Merrill Lynch, che svolgeva la sua professione in Alabama, negli Stati Uniti, e che colmava tutte le mie curiosità descrivendo i dettagli del suo lavoro".

Sulla scorta di queste considerazioni, **Grechi** ha deciso di lasciare Cariplo e di trasferirsi in Fideuram nel 1999, dove ha trovato una dimensione più in linea con la sua visione e il suo approccio. "Come clienti seguono fondazioni, società, non solo persone fisiche. Volevo diventare un punto di riferimento per ogni avvenimento economico della vita del cliente, attraverso servizi personalizzati. I clienti hanno iniziato a cambiare esigenze dagli anni Novanta in poi e io, in Fideuram, ho avuto maggiore flessibilità per accompagnarli".

**Grechi** ricorda che, con il tempo, anche le conoscenze del cliente sono aumentate, ma lui ha continuato a privilegiare le proposte semplici. "Anzi, a dirla tutta io oggi non parlo neanche di prodotti con i clienti, preferisco

capire subito di cosa hanno bisogno dal punto di vista familiare, personale e imprenditoriale. Per individuare soluzioni adeguate, spesso mi confronto con diversi professionisti, notai, commercialisti, su svariate tematiche tra cui immobiliare, fiscalità e passaggio generazionale".

Fideuram ha un'area per la clientela di fascia alta, con prodotti e servizi dedicati dalla divisione private wealth management e dalla divisione crediti, "e questo mi ha consentito di crescere in maniera significativa nella personalizzazione. Oggi, inoltre, il 100% dei miei clienti opera in digitale. Siamo una banca online con un vero banker a disposizione. Fondamentale è la rapidità nella risposta al cliente, anche quando c'è bisogno di prendere più tempo perché una risposta immediata non c'è".

Ma anche le competenze dello stesso **Grechi** si sono evolute nel tempo. "In Fideuram ho avuto modo di dedicarmi all'aggiornamento di qualità, anche grazie alle certificazioni, comprese quelle messe a disposizione dalla rete stessa, che tuttora riconosce delle borse di studio affinché i suoi consulenti finanziari possano ottenere queste attestazioni".

Nel 2004, **Grechi** è stato uno dei primi a essersi certificato come €FA, European Financial Advisor. "In tutta Italia allora

eravamo circa 300. Poi ho conseguito nel tempo vari master in consulenza, all'Università Bocconi, Università Cattolica, Imperial College di Londra, e un altro in previdenza complementare con Milano Finanza".

Dal 1986 a oggi si può dire, inoltre, che **Grechi** di momenti difficili per il mondo delle banche e della finanza ne ha visti: il lunedì nero del 1987, il 2001 con l'attentato alle Torri Gemelle, il 2008 con la crisi dei mutui subprime, il 2011 con quella dei debiti sovrani, fino ad arrivare alle più recenti, segnate da pandemia e guerra in Ucraina. "I momenti di mercato difficili sono opportunità per rafforzare il rapporto col cliente, perché è con la presenza attiva che fai la differenza. Devi far comprendere al cliente che nel breve periodo può capitare di tutto, ma nel lungo termine si ha sempre la meglio. Si deve, quindi, saper ricondurre il cliente alla razionalità". Inoltre, i private banker di Fideuram fanno sempre tesoro delle informazioni che arrivano dalle sgr del gruppo e dalle sgr terze.

"Bisogna sempre informarsi e confrontarsi, cercare costantemente nuove opportunità con la clientela, senza limitarsi solo all'aspetto della gestione del risparmio. Wall Street è l'unico posto in cui chi arriva in Rolls Royce chiede consigli a chi prende la metropolitana, recita Warren Buffet. E io ho fatto mia questa filosofia". ●



## COSA METTERE IN PORTAFOGLIO

È importante l'approccio, perché noi costruiamo davvero portafogli sartoriali sostenibili: con ogni cliente è necessario mantenere un metodo disciplinato e strutturato. La diversificazione è fondamentale, per me il rischio emittente non deve esistere. Essenziale è anche la semplicità del prodotto, motivo per cui non amo strumenti troppo complicati e sofisticati, preferisco quelli con obiettivi espliciti e sostenibili, che utilizzano sia asset class tradizionali che opportunità del private equity. Importante è anche monitorare il controllo del rischio, che può variare significativamente dopo eventi di mercato complessi.

