

# *Company Profile*

*Dati al 30 giugno 2025*



## Cassa Lombarda: *la Banca in breve*

Banca privata dedicata al **Private Banking** dal respiro **internazionale**, che da oltre un secolo è un punto di riferimento riservato ed affidabile per la protezione e valorizzazione del patrimonio dei Clienti.

Meneghina da sempre, oltre alla sede centrale di **Milano**, Cassa Lombarda è presente sul territorio italiano a **Bergamo, Busto Arsizio, Como e Roma**.

Cassa Lombarda si propone come Boutique di Wealth Management, offrendo ai propri Clienti servizi di gestione del patrimonio e di consulenza evoluta **tailor made e personalizzabili**. Facendo leva su un approccio integrato, i **Private Banker** dedicati alla consulenza finanziaria operano in sinergia con il **Wealth Management** ed il **Wealth Planning**, con l'obiettivo di analizzare e soddisfare tutte le necessità finanziarie e di pianificazione del singolo Cliente, della sua famiglia e dove esistente della sua azienda.

A queste vengono abbinati i **servizi bancari tradizionali**, le **gestioni di portafoglio classiche** e una **completa architettura aperta di prodotti finanziari**.

**Indipendenza, solidità ed affidabilità, orientamento al Cliente e trasparenza** sono i pilastri su cui si basa il modello di servizio di Cassa Lombarda.



€ 6,263 mld  
MASSE COMPLESSIVE



28,25%  
CET 1



8.767  
NUMERO DI CLIENTI

## Il nostro modello di comunicazione: *la nuova immagine della Banca*



**Radici solide, sguardo al domani.**

- ✓ Il rinnovamento dell'identità di Cassa Lombarda parte dal logo, un segno grafico che sintetizza la storia e la visione della Banca. Il tratto nasce dalla mano dell'artista, con un gesto autentico, capace di trasmettere forza e immediatezza. La scelta di un segno realizzato a mano sottolinea l'attenzione all'unicità, la centralità della relazione personale e il valore dell'ascolto.
- ✓ Il disegno è essenziale ma dinamico. Richiama la stabilità delle radici e allo stesso tempo il movimento della crescita. Ogni linea suggerisce energia vitale, trasformazione e apertura verso nuove prospettive. È un segno che parla di fiducia e continuità, di legami duraturi costruiti nel tempo.
- ✓ Le due tonalità di verde rafforzano il legame con la natura e con l'idea di equilibrio. Il colore diventa la rappresentazione visiva della sostenibilità, della solidità e dell'armonia tra persona, patrimonio e tempo. In questo modo il logo trasmette la capacità di Cassa Lombarda di accompagnare i Clienti in un percorso di crescita consapevole e orientata al futuro.
- ✓ Il payoff ***Your Own Private Bank*** completa l'identità visiva. L'affermazione esprime la promessa di un servizio esclusivo, personalizzato e vicino, costruito per rispondere alle esigenze di ogni cliente. Ogni consulenza nasce da un dialogo aperto e trasparente, con l'obiettivo di dare valore al patrimonio e di proiettare nel futuro le scelte di oggi.
- ✓ Il logo si inserisce in una campagna integrata che comprende illustrazioni originali, immagini e uno spot istituzionale. Ogni elemento contribuisce a rafforzare un linguaggio coerente, fondato sui valori di solidità, fiducia, agilità e capacità di guardare lontano.
- ✓ Il nuovo segno grafico rappresenta così l'identità di Cassa Lombarda in continua evoluzione: una realtà che sa rinnovarsi senza perdere il legame con le proprie radici e con la propria missione.

***Vicini per andare lontano.***

## Il nostro modello di comunicazione: *la nuova ADV*

**Disponibile sulla stampa locale e nazionale  
e sulle testate digitali**

Cassa Lombarda.  
Vicini per andare lontano.



Il tuo futuro è prezioso e per questo è importante progettare con qualcuno in cui riporre totale fiducia. Una relazione che si costruisce da vicino, giorno per giorno, con un dialogo aperto, esclusivo e continuo. Solo così si possono definire insieme obiettivi concreti e strumenti utili a raggiungerli. E si costruisce con chi, nella sua storia, ha dimostrato capacità di evolvere, dinamicità e una chiara propensione al futuro.



## Il nostro modello di comunicazione: *il primo spot pubblicitario di Cassa Lombarda*

Disponibile su Sky Tg24, anche in chiaro





## Il prestigio di un Gruppo internazionale



Cassa Lombarda fa parte di un **Gruppo**, specializzato nel Wealth Management, grazie al quale propone le soluzioni tipiche di un **ampio e solido network finanziario**.

Il capitale sociale di Cassa Lombarda è detenuto infatti al 99,6% da **PKB Private Bank SA**, con sede a Lugano ed attiva da oltre 50 anni, che a sua volta è controllata totalmente dalla holding svizzera Auriga SA.

Nell'ambito del business model del Gruppo, Cassa Lombarda si propone come **boutique di Wealth Management**, caratterizzata da un modello di offerta distintivo e diversificato con un **approccio ai servizi di investimento di tipo sartoriale**, sia nel caso della consulenza evoluta che in quello della gestione patrimoniale personalizzata.



# I valori che ci guidano

**I valori fondamentali in cui crediamo guidano costantemente la nostra attività quotidiana e sono alla base del modello di relazione che proponiamo.**

## TRADIZIONE

La tradizione è ciò che ci consente di guardare avanti con serenità e consapevolezza. È una guida sicura che illumina il cammino, specialmente nei momenti più complessi dei mercati finanziari. Il nostro patrimonio storico non rappresenta solo stabilità, ma la capacità di evolverci rimanendo fedeli ai valori originari: integrità, trasparenza, attenzione personale e rispetto per le esigenze di ogni singolo cliente. Per Cassa Lombarda, la tradizione è una promessa di coerenza e affidabilità nel tempo.

## MOTIVAZIONE

La nostra motivazione nasce dalla consapevolezza di essere un punto di riferimento cruciale per il benessere patrimoniale e finanziario di famiglie e imprese. Ogni professionista del nostro team lavora con entusiasmo perché sente la responsabilità e il valore del proprio contributo: quello di costruire e proteggere la ricchezza dei nostri clienti nel tempo, preservando ciò che hanno costruito con grande fatica e sacrificio. Essere motivati significa mantenere costante il dialogo con il cliente, guidandolo con passione e determinazione.

## COMPRENSIONE

La comprensione si esprime attraverso un ascolto attento, empatico e proattivo. Non si tratta semplicemente di cogliere dati numerici o obiettivi finanziari, ma di intuire le aspettative, le emozioni e i desideri profondi che ogni cliente affida alla nostra cura. Per noi la comprensione è apertura mentale e ci aiuta a esplorare e prendere in considerazione molteplici punti di vista, assumendoci la responsabilità di tradurre ciò che impariamo in soluzioni efficaci e consapevoli. La comprensione è per noi un elemento essenziale del servizio, che rende ogni relazione con i clienti più profonda e autentica.

## MAESTRIA

In Cassa Lombarda, la maestria si concretizza attraverso un continuo aggiornamento professionale, un'accurata selezione e formazione dei nostri team e una costante attenzione all'evoluzione degli strumenti finanziari e normativi. Ogni soluzione patrimoniale, ogni consulenza e ogni proposta di investimento è frutto di un lavoro accurato, approfondito e scrupoloso. Per noi, ogni patrimonio è unico e merita un'attenzione da veri artigiani, capaci di personalizzare ogni dettaglio della strategia proposta. La maestria per Cassa Lombarda è sinonimo di affidabilità, reputazione e integrità: valori che ci rendono un punto di riferimento nel mondo del private banking.



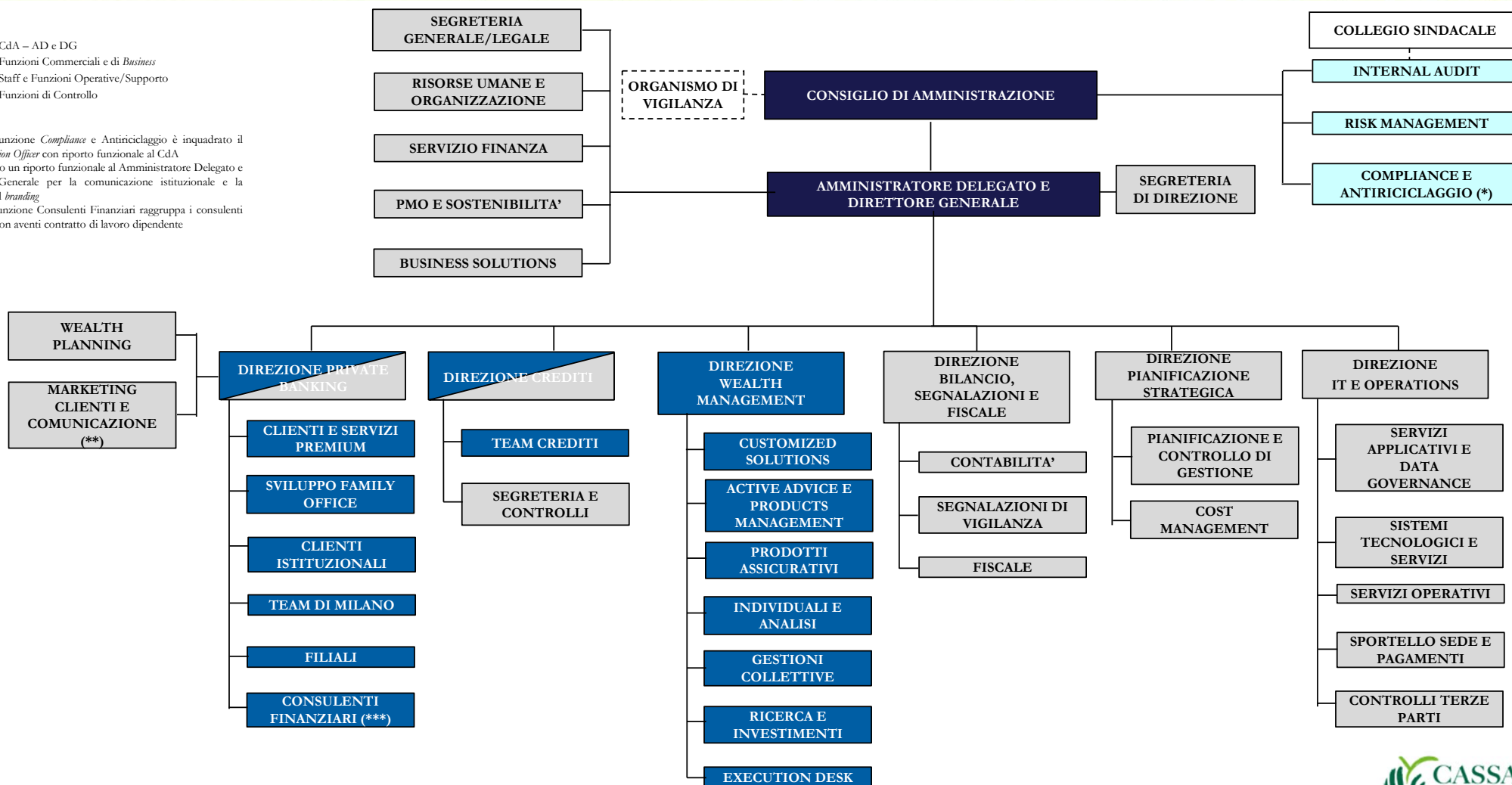
# L'organigramma\*

- CdA – AD e DG
- Funzioni Commerciali e di *Business*
- Staff e Funzioni Operative/Supporto
- Funzioni di Controllo

(\*) Nella funzione *Compliance* e Antiriciclaggio è inquadrato il *Data Protection Officer* con riporto funzionale al CdA

(\*\*) Previsto un riporto funzionale all'Amministratore Delegato e Direttore Generale per la comunicazione istituzionale e la gestione del *branding*

(\*\*\*) La Funzione Consulenti Finanziari raggruppa i consulenti finanziari non aventi contratto di lavoro dipendente





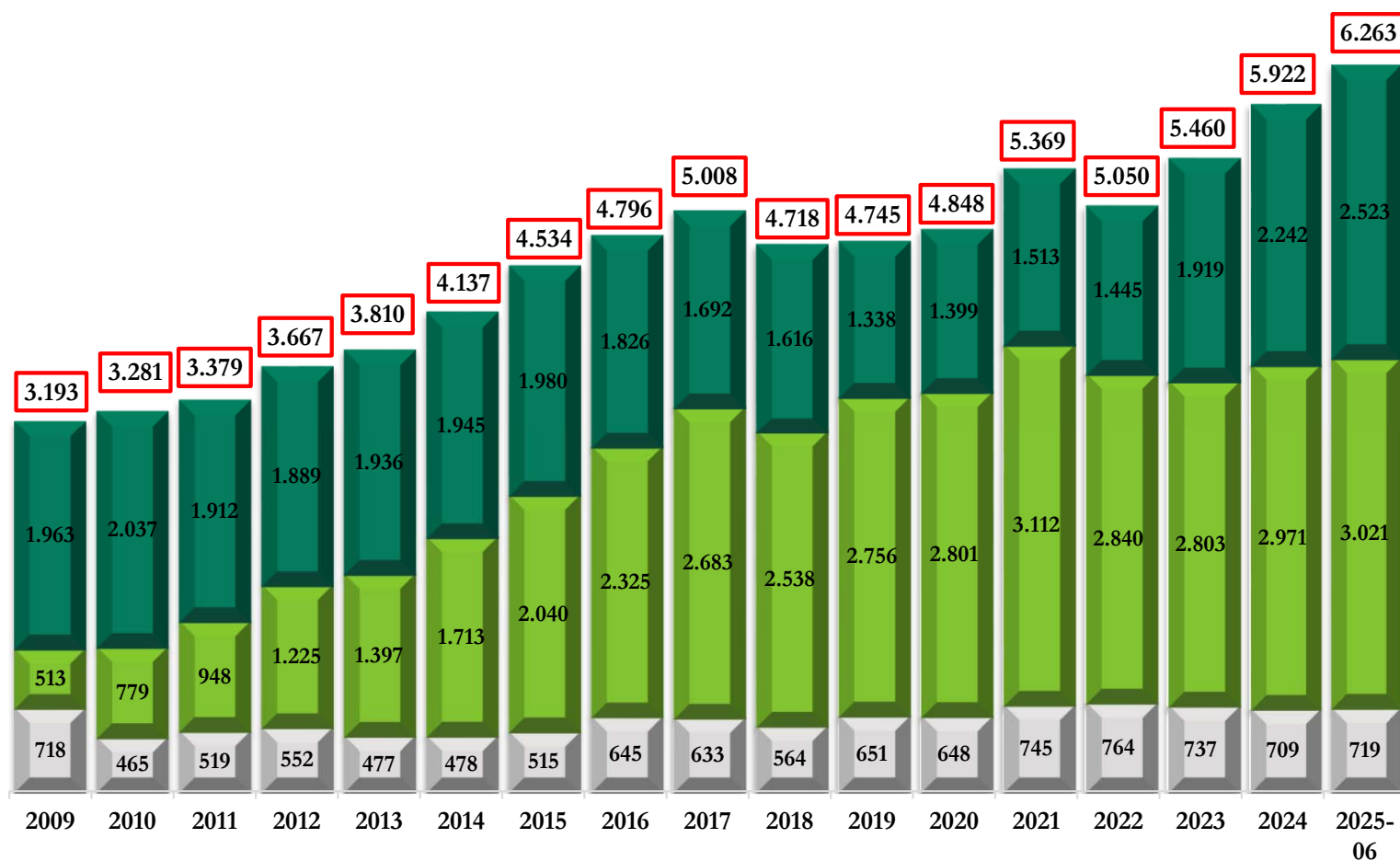
## Asset Under Management \*

Milioni di €	30/06/2024	30/06/2025	Var. Ass.	Var. %
			30/06/2025 vs 30/06/2024	
<b>Gestioni Patrimoniali</b>	1.154	1.286	132	11,5%
<b>Fondi Comuni/Sicav</b>	1.340	1.429	89	6,6%
<b>Polizze Assicurative</b>	332	306	-26	-7,8%
<b>Amministrato titoli</b>	2.115	2.523	408	19,3%
<b>Conti correnti</b>	775	719	-56	-7,2%
<b>TOTALE</b>	<b>5.716</b>	<b>6.263</b>	<b>548</b>	<b>9,6%</b>

\* Dati gestionali al netto delle masse di Clientela istituzionale per le quali la Banca svolge attività di pura custodia titoli

# Cassa Lombarda ed il trend degli AUM di Private Banking

MASSE TOTALI  
in milioni



DATE

Amministrato Titoli

Raccolta Gestita

Raccolta Diretta



## Principali dati economico-patrimoniali

### Sintesi dati\*

Migliaia di €	30/06/2024	30/06/2025	Var. %
<b>Margine Intermediazione</b>	25.023	26.793	7,1%
<i>di cui Ricavi da Private Banking</i>	14.927	16.808	12,6%
<b>Costi operativi</b>	20.153	20.773	3,1%
<b>Risultato operativo</b>	4.062	5.216	28,4%
<b>Utile Netto</b>	2.947	3.538	20,0%
<b>CET1</b>	22,32%	28,25%	

\* Dati gestionali

## Private Banking ed un team di professionisti a supporto

### Un Private Banker dedicato

- ❖ Il Private Banker offre un **servizio di consulenza completo**, in grado di aiutare il Cliente a **gestire il Suo presente** per meglio **pianificare il futuro**.
- ❖ Per rafforzare questa relazione di fiducia **dedichiamo al Cliente tutto il tempo necessario** ad approfondire la Sua situazione personale, gli obiettivi e le attitudini finanziarie. Un percorso che si basa su un **dialogo ricorrente ed esclusivo**.
- ❖ Essere sempre al di sopra delle aspettative del Cliente, **ascoltando ed interpretando necessità ed esigenze**, anche non espresse, rappresenta l'obiettivo costante del Private Banker di Cassa Lombarda.
- ❖ Avvalendosi di un Team di Wealth Management, coordinato ed efficace, il Private Banker **monitora il portafoglio, valuta le opportunità ed i rischi** insiti nei mercati e nelle loro possibili evoluzioni, **coinvolge il Cliente per ottimizzare gli interventi**, in modo rapido, efficace, attento e proficuo.

**82 Professionisti:** *Private Bankers, Consulenti Finanziari, assistenti e personale di sportello*

**5 Sedi:** *Milano, Roma, Bergamo, Busto Arsizio, Como*



### Un Team di professionisti a supporto

- ❖ Un gruppo di professionisti altamente qualificati, dedicato alla ricerca di **soluzioni finanziarie personalizzate** attraverso un approccio integrato alla gestione del patrimonio del singolo Cliente, del relativo gruppo familiare e, dove esistente, dell'azienda di proprietà.
- ❖ La **vocazione alla gestione dell'asset allocation individuale** e l'attenzione rivolta alla qualità del servizio, ci consentono di offrire servizi di Gestione Patrimoniale e di Advisory su misura, orientati ad identificare le migliori combinazioni di investimento disponibili sul mercato.
- ❖ La **competenza tecnica** unita alla predisposizione **all'interazione continua con la struttura di Private Banking**, costituiscono un valore distintivo per il modello di business sviluppato da Cassa Lombarda.
- ❖ L'evoluzione del mercato del Private Banking verso una consulenza sempre più evoluta trova piena rispondenza nelle soluzioni personalizzate di gestione patrimoniale ed advisory di alto livello offerte dal Team, usufruendo anche di una **piattaforma di prodotti tra le più ampie sul mercato, ma guidata nella proposizione dal Team di Wealth Management e dall'Ufficio Marketing Clienti e Comunicazione**.

**26 esperti dedicati:** *Wealth Management, Ufficio Marketing Clienti e Comunicazione e Wealth Planning*



## anche in ambito Wealth Planning

### WEALTH PLANNING

**Pianifica il tuo futuro finanziario e successorio con l'aiuto di esperti dedicati**

Un'adeguata gestione del patrimonio inizia dall'identificazione dei progetti di vita e professionali del cliente, e deve soddisfare le molteplici esigenze di protezione, passaggio generazionale, godimento e investimento. Tutto questo merita un supporto adeguato e delle soluzioni efficaci ed integrate, frutto della collaborazione tra il Wealth Planner ed il Private Banker, della costante analisi della normativa vigente e della possibilità di avvalersi, ove necessario, di servizi specialistici ancillari in *outsourcing*

### RISPARMIO e INVESTIMENTI

*Dove stanno andando i mercati? Come investire la liquidità? Qual è il livello di rischio più adatto?*

### FAMIGLIA

*Come proteggere il patrimonio familiare? Quali strumenti utilizzare per un passaggio efficiente e sereno tra generazioni? Come preservare il tenore di vita e limitare eventuali conflitti?*

### IMPRESA e PROFESSIONE

*È il momento di cedere l'attività o continuare a investire? Come favorire il passaggio generazionale e riorganizzare la governance aziendale? Quali rischi professionali assicurare?*

## Private Banking: *la Sede di Milano*



## *Vicini per andare lontano*

**Sede di Milano**

Via Manzoni, 14  
20121 Milano (MI)

Tel. +39 02.77.99.1  
Fax. +39 02.77.99.284





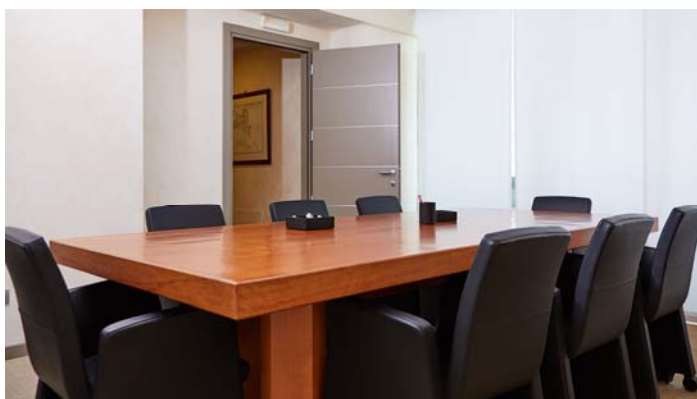
## Private Banking: *le filiali*



### Filiale di Bergamo

Via XX Settembre, 16  
24122 Bergamo (BG)

Tel. +39 035.35.98.11  
Fax. +39 035.35.98.150



## Private Banking: *le filiali*



### Filiale di Busto Arsizio

Via Dante, 1/A  
(ang. Via Roma)  
21052 Busto Arsizio (VA)

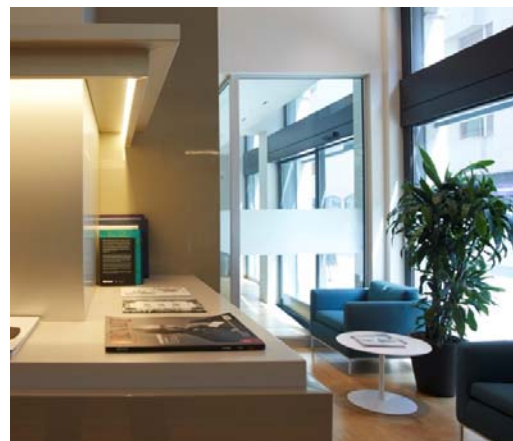
Tel. +39 0331.30.48.11

Fax. +39 0331.63.24.95





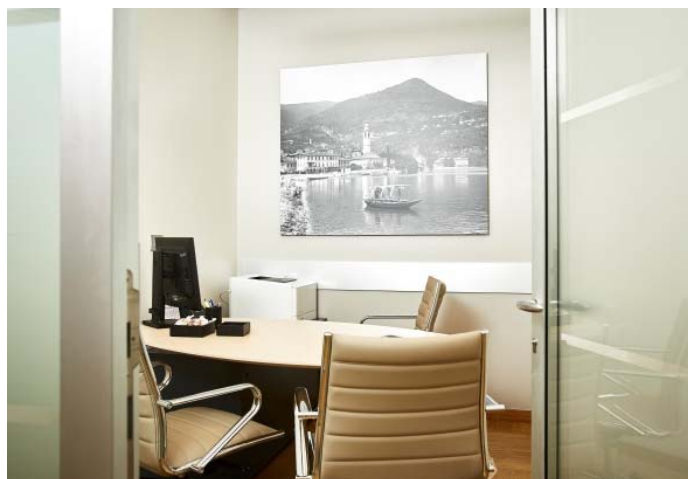
## Private Banking: *le filiali*



### Filiale di Como

Via Garibaldi, 30  
22100 Como

Tel. + 39 031.27.66.51  
Fax. + 39 031.27.66.555



## Private Banking: *le filiali*



### Filiale di Roma

Via Paisiello, 35/A  
00198 Roma (RM)

Tel. +39 06.85.37.671  
Fax. +39 06.85.37.67.37





## Prodotti e Servizi: *la gamma d'offerta*

### Il nostro approccio al Servizio

- ❖ La vocazione alla consulenza
- ❖ Una gamma completa, in architettura aperta
- ❖ Soluzioni su misura

#### Risparmio Gestito



- ❖ Gestioni Patrimoniali
- ❖ Architettura di Oicr aperta ma guidata con la selezione dei migliori gestori attivi su strategie tradizionali ed innovative (es. PIR, Eltif)
- ❖ Gestioni collettive del risparmio tramite i comparti Planetarium Sicav:
  - Enhanced Euro credit
  - Italian Equity
  - Liquid Alternative Strategies

#### Prodotti Assicurativi

- ❖ Polizze vita Ramo I, PIP, Ramo V e Multiramo
- ❖ Polizze unit-linked e soluzioni di asset protection

#### Prodotti e servizi tradizionali

- ❖ Custodia e gestione titoli
- ❖ Servizi bancari tradizionali
- ❖ Credito

#### Private Markets

- ❖ Strategie di investimento Equity, Credito e Ibride
- ❖ Approccio altamente selettivo
- ❖ Gestori specializzati di elevato standing e solido track record

#### Servizio cross-border I-CH

#### Attività di sviluppo Family Office

#### Servizi Fiduciari

- ❖ Fiduciaria statica di Gruppo



### Attività di Wealth Planning



#### Attività di Consulenza

## Il nostro modello di Private Banking: *gestioni patrimoniali*



**GESTIONI PATRIMONIALI**  
Visione globale, azione personale

Servizio di investimento altamente specializzato, pensato per chi desidera valorizzare e proteggere il proprio capitale, nel rispetto degli obiettivi personali e familiari. Un approccio che unisce indipendenza, competenza, e capacità di cogliere le migliori opportunità offerte dai mercati globali.

### *Le Personalizzate*

**VIP EXCLUSIVE**  
*IL SERVIZIO DI GESTIONE  
«SU MISURA»*

**GP UNIVERSALIS**  
*UN NUOVO STILE DI GESTIONE CON  
APPROCCIO «CORE-SATELLITE»*

### *Le Classiche*

**BALANCED RISK CONTROL**  
*PORTAFOGLIO BILANCIATO  
FLESSIBILE IN ETF*

**MEGATREND PAC**  
*INGRESSO GRADUALE PER  
MITIGARE LA VOLATILITA' DEI  
MERCATI*

**FUND ALLOCATION**  
*UN PORTAFOGLIO DI STRATEGIE  
FLESSIBILI E BILANCIATE*

**TARGET ALLOCATION**  
*SOLUZIONI «TEMATICHE»*

**FOCUS PLUS**  
*IL BENCHMARK COME GUIDA*

**GP ACCUMULA**  
*ACCESSO GRADUALE  
ALL'AZIONARIO*



## Il nostro modello di Private Banking: *gestioni collettive*



### **GESTIONI COLLETTIVE** Gestioni in delega di comparti Sicav

Servizio pensato per associare le nostre migliori expertise agli interessi della clientela.  
Il team di specialisti gestisce in delega tre comparti della SICAV Lussemburghese Planetarium con efficacia, trasparenza e qualità, sfruttando le competenze specifiche dei singoli Fund Manager che presentano un track record positivo.

#### **ENHANCED EURO CREDIT**

***UN PORTAFOGLIO DIVERSIFICATO DI OBBLIGAZIONI SOCIETARIE INVESTMENT  
GRADE E HIGH YIELD***

#### **ITALIAN EQUITY**

***UN PORTAFOGLIO PREVALENTEMENTE INVESTITO IN AZIONI ITALIANE DI  
MEDIA E GRANDE CAPITALIZZAZIONE***

#### **LIQUID ALTERNATIVE STRATEGIES**

***UN PORTAFOGLIO CHE INVESTE IN UN MIX DI STRATEGIE ALTERNATIVE LIQUIDE  
AL FINE DI MASSIMIZZARE LA DIVERSIFICAZIONE E LIMITARE I RISCHI ASSOCIATI  
ALLA COMPLESSITA' DEI PRODOTTI***

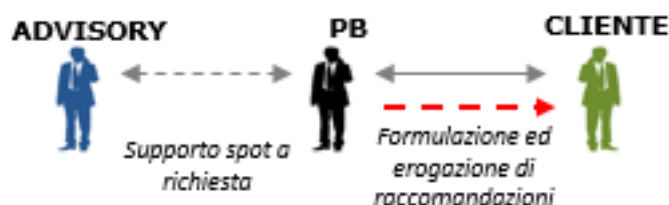
## Il nostro modello di Private Banking: la vocazione alla consulenza



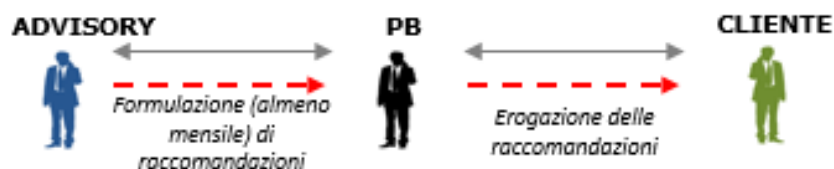
### ADVISORY SU MISURA Un orizzonte personalizzato

Servizio di investimento personalizzato ad alto valore aggiunto che caratterizza fortemente il nostro modello di boutique di Wealth Management, basato sull'integrazione di tre elementi costitutivi tra loro interconnessi: competenze, modello organizzativo e tecnologia

#### CONSULENZA QUALIFICATA



#### CONSULENZA EVOLUTA



LIVELLO SERVIZIO	QUALIFICATO	EVOLUTO
VALUE PROPOSITION	Consulenza dedicata	Consulenza personalizzata e assistita
PATRIMONIO MINIMO		€ 2.000.000
SERVIZI OFFERTI	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Reportistica periodica di analisi del portafoglio</li> <li>➤ Informativa tecnica periodica</li> <li>➤ Fund Selector</li> <li>➤ Assistenza del Team Active Advice</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Reportistica periodica di analisi del portafoglio</li> <li>➤ Informativa tecnica periodica</li> <li>➤ Fund Selector</li> <li>➤ Assistenza del Team Customized Solutions con analisi ed elaborazioni di proposte altamente personalizzate con cadenza almeno mensile</li> <li>➤ Incontri e riunioni periodiche con la presenza degli specialisti del Team dedicato al supporto dell'attività</li> </ul>



# La vocazione alla consulenza anche nell'epoca digitale: *Cassa Lombarda ComfortApp*

**ComfortApp**: una piattaforma proprietaria di comunicazione, marketing e digitalizzazione dei processi di relazione che integra le capabilities del Private Banker al fine di offrire una relazione sempre più personalizzata con il cliente, sia da remoto che in co-presenza

## Le principali funzionalità

**Condivisione contenuti a distanza**  
(comunicazioni istituzionali, eventi, view di mercato...)

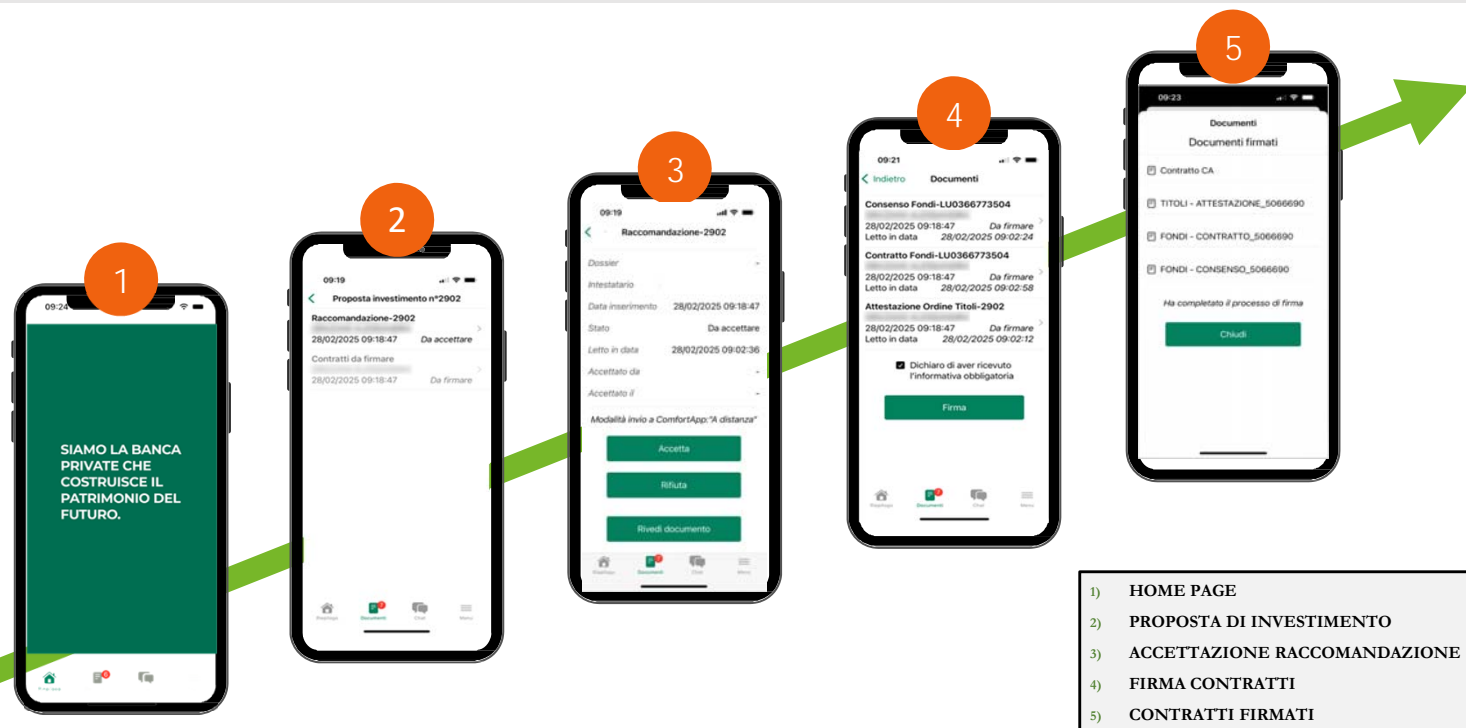
**Conversazione attiva con il cliente tramite chat diretta**

**Sondaggi «live» con il cliente per l'interesse per prodotti o servizi**

**Visualizzazione informazione clienti e selezione dei target «CRM like»**

**Trasmissione, accettazione e firma digitale delle proposte di consulenza**

## I 5 steps del processo operativo del Cliente



## Il nostro modello di Private Banking: *innovazione nei servizi cross border*

Questo modello di servizio si basa sull'integrazione dei servizi finanziari offerti da Cassa Lombarda e da PKB



PKB è autorizzata da Banca d'Italia a promuovere ed offrire attivamente in Libera Prestazioni di Servizi i servizi bancari (custodia e amministrazione titoli)



Cassa Lombarda è autorizzata a promuovere ed offrire attivamente in Italia sia i servizi bancari che quelli di investimento. I servizi di investimento vengono prestati su conti/depositi aperti presso Cassa Lombarda stessa



Collaborazione tra PKB e Cassa Lombarda nell'ambito dell'offerta e prestazione di servizi di investimento e bancari. Modello di business integrato, conforme alla normativa italiana e svizzera applicabile, che prevede l'apertura di un conto/deposito presso PKB a servizio delle attività di investimento offerte e prestate da CL ai soli residenti fiscali italiani



## Il nostro modello di Private Banking: *la vocazione alla consulenza*

### Società di Fondi e Sicav collocabili



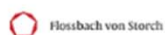
APOLLO



ARCANO



BLACKROCK



Morgan Stanley  
INVESTMENT MANAGEMENT



PIMCO



## Il nostro modello di Private Banking: *i prodotti assicurativi*



### Proteggere chi ami ed i tuoi risparmi

La tranquillità è un bene prezioso. Ti supportiamo nel proteggere te stesso, la tua famiglia e il tuo patrimonio da ogni imprevisto. Con le nostre soluzioni, puoi guardare al futuro con maggiore serenità, sapendo di avere una copertura affidabile da primarie compagnie assicurative.

Grazie ad accordi di Collaborazione con Broker e Distribuzione Diretta, siamo in grado di mettere a disposizione della nostra Clientela varie tipologie di polizze utili a soddisfare le diverse esigenze di protezione del patrimonio e passaggio generazionale. Accanto ad un catalogo stabile, tramite il Broker vengono soddisfatte esigenze specifiche con soluzioni ad hoc



**FIRSTANCE**  
PRIVATE INSURANCE PLATFORM

  
**ZURICH**®

- **Polizze vita Ramo I, PIP, Ramo V e Multiramo**
- **Polizze unit-linked e soluzioni di asset protection**



## Il nostro modello di Private Banking: *i servizi ancillari*



### Gestire le tue esigenze quotidiane e Finanziare i tuoi progetti

La gestione del denaro di ogni giorno deve essere semplice ed efficiente: per questo mettiamo a tua disposizione strumenti pratici per gestire al meglio la tua liquidità e garantirti un'operatività bancaria senza pensieri. E se hai un progetto importante in mente, ti aiutiamo a realizzarlo con soluzioni di credito personalizzate, pensate sia per le tue esigenze personali che per quelle della tua attività.

#### Servizi bancari tradizionali

- Disponibili tutti i prodotti e i servizi bancari tradizionali di pagamento e domiciliazione
- Operatività di sportello
- Offerta completa per Nexi
- Servizio di cassette di sicurezza
- Home Banking con la possibilità di operare dall'estero

#### Credito ancillare alle attività di Private Banking

- Credito Lombard
- Credito alla clientela privata garantito da strumenti finanziari depositati presso la banca
- Crediti garantiti a clienti corporate
- Crediti ipotecari ed interventi di finanza straordinaria

#### Custodia e gestione titoli

- Deposito e custodia di valori mobiliari
- Negoziazione e servizi correlati

## Il nostro modello di Private Banking: *la vocazione alla consulenza*

**L'intestazione e l'assistenza** fiduciaria continuano ad essere servizi di grande interesse per la Clientela residente in Italia UHNW e HNW alla quale Cassa Lombarda si rivolge. Tramite una propria fiduciaria **Cassa Lombarda offre un supporto completo**, affiancando ai propri servizi di private banking quelli fiduciari



- Amministrazione dei conti correnti e depositi bancari.
- Assolvimento degli adempimenti di carattere fiscale.
- Possibilità per il fiduciante, grazie al consolidato fiscale, di godere dei benefici fiscali connessi alla compensazione tra plusvalenze e minusvalenze realizzate presso istituti diversi.
- Supporto e assistenza in materia di protezione del patrimonio, passaggio generazionale ed efficienza fiscale.
- Fluidità e flessibilità nei rapporti sia amministrativi che commerciali
- Massimo grado di riservatezza



# Il nostro modello di comunicazione nell'epoca digitale: *il nuovo sito Internet*


[CHI SIAMO](#)
[PRIVATE BANKING](#)
[BLOG](#)
[ESG](#)
[SOLUZIONI](#)
[FUTURO SEMPLICE](#)

[ACCESSO CLIENTI](#)


## Vicini per andare lontano



## Chi siamo

Accanto alla consulenza erogata dal Private Banker, che è il punto di forza del nostro modello di Private Banking, un sito Internet nuovo e aggiornato per avere informazioni e/o accedere all'internet/core banking

## Il nostro modello di comunicazione nell'epoca digitale: *il nuovo sito Internet*

Il nuovo sito di Cassa Lombarda, live dal 20 ottobre 2025, rappresenta un'evoluzione completa dell'identità digitale della Banca, in linea con il rinnovamento del logo, della campagna istituzionale e del payoff.

La piattaforma è stata ripensata per migliorare l'esperienza utente, ottimizzare la fruizione dei contenuti e rendere la navigazione più fluida, chiara e coerente con la nuova immagine coordinata.

### ***Nuova struttura e architettura dei contenuti***

- Il nuovo portale introduce una navigazione semplificata e una logica narrativa più moderna. Le sezioni principali – *Chi siamo*, *Private Banking*, *Soluzioni*, *ESG*, *Blog*, *Futuro semplice* – sono immediatamente accessibili da una barra di navigazione chiara, mentre i contenuti vengono distribuiti in modo più visivo e modulare.
- L'organizzazione delle pagine è pensata per accompagnare il lettore in un racconto progressivo: dalla storia e dai valori della Banca, ai servizi, fino ai contenuti di approfondimento e agli strumenti informativi. La nuova architettura favorisce così una lettura verticale e intuitiva, con un equilibrio tra informazioni istituzionali, consulenziali e di attualità.

### ***Design e coerenza grafica***

- Il design visivo è stato completamente aggiornato, adottando il linguaggio della nuova immagine coordinata

### ***Il nuovo blog e la sezione “Segni che raccontano il futuro”***

- Una delle novità più significative è il nuovo blog, pensato come spazio editoriale evoluto.



## Il nostro modello di comunicazione nell'epoca digitale: *il profilo LinkedIn*

- ❖ Un canale digitale per promuovere e condividere il lavoro svolto giornalmente dai professionisti di Cassa Lombarda e in cui vengono espressi i valori che guidano la Banca, sia nella quotidianità, che nel lungo termine.
- ❖ Pubblichiamo regolarmente contenuti sia di carattere economico-finanziario, che di respiro più istituzionale.
- ❖ Nel 2024 nasce ***Futuro Semplice***, rubrica social dedicata ad argomenti educational in forma di video-pillole.
- ❖ Sulla scia del Rebranding, ad ottobre 2025 il profilo LinkedIn cambia la veste grafica per dare un senso di continuità, freschezza ed evoluzione.



***Futuro Semplice*** nasce dalla nostra volontà di essere non solo una Banca, ma un vero e proprio **compagno di viaggio per imprenditori e famiglie** nell'articolato mondo degli investimenti.

*Futuro Semplice* racconta ai nostri followers come pianificare gli investimenti e cogliere le opportunità in un mercato complesso, con l'obiettivo di offrire un **servizio ancora più personalizzato e dimostrare come i nostri clienti siano al centro di ogni decisione**.

I video, disponibili di volta in volta su **LinkedIn, YouTube ed il nostro sito istituzionale**, hanno carattere divulgativo-educational, ed insieme a tematiche tecniche esprimono quelle che sono le peculiarità di Cassa Lombarda. Gli speakers che raccontano questi argomenti sono tutti colleghi della Banca.

Seguiteci sui nostri canali social per non perdere nessun video!

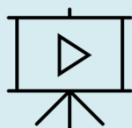
## Contatti



**Sito Internet**  
[cassalombarda.it](http://cassalombarda.it)



**Linkedin**  
[http://bit.ly/CassaLombarda\\_Linkedin](http://bit.ly/CassaLombarda_Linkedin)



**YouTube**  
<https://www.youtube.com/@cassalombarda1923>



**Posta**  
Cassa Lombarda  
Via Alessandro Manzoni, 14  
20121 Milano (MI)



**E-mail**  
[marketing@cassalombarda.it](mailto:marketing@cassalombarda.it)



**Telefono**  
+39 02.77.99.1



**Fax**  
+39 02.77.99.284

## Disclaimer

*Il presente documento (il «Documento») è predisposto e messo a disposizione da Cassa Lombarda S.p.A. (la «Banca») a scopo esclusivamente informativo e non può essere interpretato come un'offerta ovvero un invito ad acquistare, sottoscrivere o vendere prodotti o strumenti finanziari.*

*E' fatto espresso divieto ai destinatari del presente Documento di diffondere, distribuire o comunque consegnare copia - parziale o integrale - del presente Documento a soggetti terzi, senza specifica autorizzazione da parte della Banca.*

*Il presente Documento non costituisce dichiarazione o garanzia di correttezza e si deve tenere presente che le informazioni in esso contenute sono date in buona fede sulla base dei dati disponibili, ma potrebbero essere incomplete o sintetizzate e sono suscettibili di variazioni anche senza preavviso in qualsiasi momento. La Banca non può pertanto in alcun modo essere ritenuta responsabile direttamente o indirettamente dei danni derivanti a soggetti terzi che abbiano fatto affidamento sul contenuto del presente Documento.*

*Il presente Documento la Banca non intende fornire ai possibili destinatari alcuna prestazione consulenziale di natura legale, contabile o fiscale; il destinatario del presente Documento prende pertanto atto e accetta che la Banca non può essere ritenuta in alcun modo responsabile per gli eventuali danni derivanti dalle scelte di investimento effettuate dal destinatario stesso facendo affidamento in via esclusiva sul contenuto del Documento.*

*Il Documento non è diretto a persone fisiche o giuridiche che siano cittadini o residenti o aventi sede in luoghi, regioni, paesi o altre giurisdizioni dove tale distribuzione, pubblicazione, disponibilità o uso siano contrari a leggi o regolamentazioni.*

*L'accettazione del Documento da parte del destinatario costituisce accettazione del presente disclaimer.*