

Non solo una rete territoriale, ma anche offerte tecnologiche di gestione dei patrimoni e proposte di investimento su tablet e smartphone.

Luca Zortani
MILANO

SI ALLARGA il raggio d'azione di Banca Aletti. L'istituto ha deciso di avviare un'azione di rafforzamento, ampliamento e presidio del perimetro geografico già servito. Una mossa che sarà compiuta attraverso l'apertura di nuove unit e corner private. Più presenti sul territorio quindi. I numeri del programma di allargamento di Banca Aletti prevedono che entro la fine dell'anno i centri private dell'istituto passeranno dagli attuali 33 a circa 50 uffici.

«È la prima conseguenza dell'accentramento in Banca Aletti di tutte le attività di Private banking e Wealth management del Gruppo Banco BPM che porterà la nascita della terza banca private del Paese», spiegano dalla società. A regime, il volume degli asset under management, ossia dei fondi gestiti da un'istituzione finanziaria, ammonta a circa 53 miliardi di euro.

LA PRIMA tranche di inaugurazioni si concentrerà sul territorio delle grandi città e delle città capoluogo. Come recita il piano di Banca Aletti, le aperture deliberate e previste in questa prima fase, riguardano le piazze di Milano, Monza, Seregno, Legnano, Saronno, Merate, Magenta, Bologna e Roma, «confermando il proseguimento degli obiettivi dichiarati nel Piano Industriale 2016 - 2019 di Gruppo che mirano alla realizzazione di una rete distribu-



Banca Aletti allarga il suo raggio

La terza via del «private» parte da Milano per coprire l'Italia

tiva estesa e complementare», precisano dalla società.

La strategia del gruppo, come spiegano dalla banca, è fare di Aletti «la terza via» del Private italiano potendo contare su un marchio, come quello di Banco BPM, che racconta solidità patrimoniale, efficienza, elevati standard di servizio e trasparenza».

D'ALTRONDE l'istituzione specializzata nella gestione del private si trova alle spalle un gruppo bancario che serve 4 milioni di clienti e conta su circa 2300 filiali

LE SCELTE PER GESTIRE PATRIMONI

Cresce il raggio d'azione di Banca Aletti. Nel tondo, l'ad Maurizio Zancanaro

distribuite su tutto il territorio nazionale, che in termini di piano industriale può dare slancio per l'ampliamento dell'offerta e della specializzazione.

«Consulenza mirata, sganciata dalle tradizionali logiche di prodotto e gestione minuziosa delle esigenze dei clienti a 360 gradi - è l'obiettivo dichiarato della banca -. Gestione dei grandi patrimoni e pianificazione dei risparmi, passando dalla valutazione dei bisogni dei clienti attraverso la vasta gamma di soluzioni personalizzabili, sono il punto di forza della

nuova realtà».

IL PIANO di sviluppo non consiste solo in un programma di presidio territoriale, ma altresì di allargamento dell'offerta sul versante tecnologico. Tra le proposte, quella di introdurre sui dispositivi mobili, spiega la società, «l'illustrazione delle proposte d'investimento, delle caratteristiche del portafoglio e dell'andamento dei mercati unitamente all'introduzione della Firma Digitale nell'ambito di un servizio di web advisory».

