

INNOVATION HUB - BANCA ALETTI

IN BANCA ALETTI PRIVATE BANKING, ASSET MANAGEMENT E INVESTMENT BANKING SI UNISCONO IN UNA UNICA REALTÀ OPERATIVA. IN CUI I PRIVATE BANKER SONO CONSULENTI A TUTTO TONDO, CAPACI DI SODDISFARE LE ESIGENZE TIPICHE DELLA FAMIGLIA MA ANCHE DELL'IMPREDITORE, CREANDO UN NUOVO DIALOGO CHE COINVOLGE L'AREA CORPORATE

Private e corporate collaborano

Famiglia, patrimonio e impresa: è questo il trionomio sui cui Banca Aletti, Private & Investment Bank del Gruppo Banco Popolare, ha strutturato il suo modello di offerta, integrando risorse e sinergie del mondo private e di quello corporate. «Questa strategia, ormai consolidata e condivisa a livello di Gruppo – racconta Franco Dentella, Vice Direttore Generale e Responsabile Private Banking di Banca Aletti –, ci ha consentito di impostare una sistematica attività di cross-selling fra il mondo private e il mondo corporate con efficaci modalità di collaborazione e di sviluppo congiunto delle relazioni. Un approccio integrato in cui giocano un ruolo

Franco Dentella, Vice Direttore Generale e Responsabile Private Banking di Banca Aletti



fondamentale le competenze di Banca Aletti sulle tematiche di capital market (equity e debt), di gestione della liquidità strutturale delle aziende e di copertura dei rischi finanziari di impresa».

Una strategia integrata

Un modello di business, quindi, dove attività di private banking, asset management e investment banking si uniscono in una unica realtà operativa. «E che si concretizza in un servizio di consulenza che parte dalle esigenze di protezione e preservazione del patrimonio familiare, sia sotto il profilo finanziario sia giuridico – prosegue Dentella –, per svilupparsi fino a ricomprendere i servizi di pianificazione familiare e di valorizzazione degli investimenti».

Gestione patrimoniale e consulenza finanziaria

Ciò cui si guarda, d'altronde, è un patrimonio in senso allargato: attività finanziarie, immobili, opere d'arte, attività di impresa; e per soddisfare queste esigenze la gamma di soluzioni di investimento e di servizi deve essere il più completa possibile. Anche se, oggi, sono i servizi di gestione patrimoniale e di consulenza finanziaria a diventare protagonisti del private banking.



FAMIGLIA, PATRIMONIO E IMPRESA: È QUESTO IL TRIONOMIO SUI CUI BANCA ALETTI HA STRUTTURATO IL SUO MODELLO DI OFFERTA, INTEGRANDO RISORSE E SINERGIE DEL MONDO PRIVATE E DI QUELLO CORPORATE



«Nell'attuale contesto di mercato, infatti, i clienti vogliono affidare il proprio patrimonio a un professionista che sia in grado di diversificare i rischi e ricercare il corretto equilibrio tra rendimento atteso e rischio, all'interno di un orizzonte temporale di medio periodo – chiarisce Dentella. Per questo motivo seguiamo un modello di consulenza avanzata di portafoglio, dove l'offerta assicurativa dedicata al ramo Danni completa la gamma di soluzioni finalizzate al perseguimento di uno degli obiettivi strategici del nostro modello di business: la protezione del patrimonio dei clienti attraverso la corretta e completa valutazione e gestione dei rischi, nell'accezione più ampia del termine».

Formazione continua...

A fornire questi servizi di consulenza ad ampio raggio sono 185 private banker di Banca Aletti, distribuiti in 34 Unit Private su tutto il territorio nazionale, con in mano un portafoglio medio di 80 milioni di euro e una settantina di nuclei familiari a testa. «Professionisti caratterizzati da un approccio multidisciplinare, capaci di estendere le attività di asset allocation verso ambiti di tipo patrimoniale non strettamente finanziari – spiega Dentella. Ogni private banker, infatti, beneficia di una formazione continuativa, che spazia da tematiche relative all'asset management a quelle di natura giuridica, fiscale e di finanza straordinaria».

... e valorizzazione dei talenti

Ed è proprio l'acquisizione di specifiche competenze che ha permesso a Banca Aletti di rafforzare e consolidare il ruolo di advisor dei propri banker. «Questo, però, ha richiesto conoscenze complete e approfondite su nu-



SEGUIAMO UN MODELLO DI CONSULENZA AVANZATA DI PORTAFOGLIO, DOVE L'OFFERTA ASSICURATIVA DEDICATA AL RAMO DANNI COMPLETA LA GAMMA DI SOLUZIONI



DA DIVERSI ANNI VALORIZZIAMO I PRIVATE BANKER PIÙ TALENTUOSI CON PERCORSI FORMATIVI, SIA INTERNI SIA ESTERNI ALLA STRUTTURA



merose tematiche complementari al contesto finanziario: da diversi anni, quindi, valorizziamo i private banker più talentuosi con percorsi formativi, sia interni sia esterni alla struttura, che toccano temi relativi all'imprenditorialità, al Family Business ma anche il trust, l'art advisory, il real estate advisory, l'analisi macroeconomica e i servizi fiduciari».

La tecnologia futura per i private banker

Servizi di consulenza che puntano, per ora, a soddisfare un preciso target di clientela: appartenente a una fascia medio-alta, sia per quanto riguarda il reddito, sia per quanto concerne l'età. Ma che iniziano già a porre l'occhio sulle nuove generazioni, interessate dalla successione patrimoniale, e che guidano quindi la Banca verso un aggiornamento tecnologico degli strumenti a disposizione: una nuova opportunità nelle mani del private banker, che può arricchire il livello di servizio erogato allineandosi alle nuove modalità di interazione. «Gestendo le di-

namiche di trasmissione del patrimonio stiamo rivolgendo maggiore attenzione anche alle nuove generazioni – dichiara Dentella – e stiamo quindi lavorando alla integrazione di un nuovo modello di relazione con la clientela, così da velocizzare e semplificare le modalità di interazione, migliorando la soddisfazione anche degli attuali clienti. L'obiettivo è contenere i tempi amministrativi a vantaggio di momenti di reale valore aggiunto, dedicati alla consulenza, al dialogo e al confronto: i private banker, quindi, utilizzeranno un laptop tablet per illustrare le proposte di investimento sia in sede, sia a domicilio e il cliente avrà piena libertà, soprattutto in termini di tempi, per valutare le proposte di consulenza e sottoscriverle attraverso la firma digitale».

G.C.



I PRIVATE BANKER UTILIZZERANNO UN LAPTOP TABLET PER ILLUSTRARE LE PROPOSTE DI INVESTIMENTO SIA IN SEDE, SIA A DOMICILIO E IL CLIENTE AVRÀ PIENA LIBERTÀ PER VALUTARE LE PROPOSTE DI CONSULENZA E SOTTOSCRIVERLE ATTRAVERSO LA FIRMA DIGITALE

