

PRIMATI: MASSE PRIVATE A QUOTA 29 MILIARDI

# Fineco accelera su consulenza e trasparenza

Il manager Albanese: «Siamo partner ideali nella gestione professionale del patrimonio»

**Andrea Farinacci**

■ Negli ultimi anni il mondo della consulenza finanziaria è riuscito a ritagliarsi un ruolo fondamentale nella gestione del risparmio delle famiglie, conquistandone la fiducia grazie a un approccio sempre più professionale. Questo aspetto è ancora più cruciale per la clientela private che ha la necessità di un supporto qualificato nella pianificazione degli investimenti. A queste esigenze Fineco risponde con un modello di consulenza basato

su tre pilastri fondamentali: efficienza operativa, qualità dei servizi e trasparenza nei costi. Un tema, quello della trasparenza, messo ancora più in evidenza dalle nuove normative Mifid 2 e su cui Fineco punta da anni con la consulenza a parcella, grazie al quale ogni conflitto di interesse viene annullato, favorendo un rapporto fiduciario tra cliente e consulente basato. «La nuova normativa si inserisce in un contesto che vede già da parte dei clienti una consapevolezza maggiore dei costi», spiega il direttore commerciale Rete e Private banking di Fineco, Marco Albanese. «Fineco ha puntato sulla trasparenza, rendendola un pilastro del proprio modello di business, e questo ha contribuito a costruire un rapporto di fiducia tra banca, consulente finanziario e cliente. Di conseguenza, partiamo da una posizione ideale per essere l'interlocutore nella gestione professionale del patrimonio».

Alla clientela private Fineco dedica una struttura ad hoc che conta 350 professionisti ed è in continua espansione.

A oggi la banca conta 29 miliardi di euro di masse nel segmento private banking, posizionandosi tra i più importanti player del settore in Italia. Le opportunità di crescita sono ancora numerose, in quanto in un contesto italiano in cui la ricchezza totale ammonta a circa 4.400 miliardi di euro, un'elevata percentuale è detenuta sotto forma di liquidità.

Si aprono così spazi importanti per gli operatori, che devono però confrontarsi con un settore in continuo mutamento e con le esigenze di un

QUALITÀ AL TOP

**Tra i pilastri dell'offerta del gruppo anche efficienza operativa e qualità dei servizi**

cliente private sempre più evoluto. L'offerta di servizi di alta gamma Fineco è completa e non si limita alla sola pianificazione patrimoniale, ma abbraccia tutte le esigenze della clientela di fascia alta. «Siamo davanti a

un segmento in rapidissima evoluzione. Oggi il punto di partenza per un Private Banker è essere in grado di avere una visione globale sull'intero patrimonio del cliente, e non solo dell'aspetto finanziario», prosegue Albanese sottolineando come «sia indispensabile l'aggiornamento professionale per avere dimestichezza con argomenti come asset protection, advisory immobiliare, investimenti d'arte e consulenza per il cliente imprenditore». Nel modello Fineco il private banker assume il ruolo di pivot per un network di servizi interni ed esterni alla banca. «Riteniamo che il nostro professionista debba avere libero accesso a vari specialisti per seguire al meglio le esigenze di una clientela dalle necessità particolari. Per questo abbiamo individuato un team interno che lavora come un hub: da una parte offre un supporto dedicato alle scelte di investimento della clientela private, mentre dall'altro dialoga con diversi partner specializzati fornendo supporto ai nostri professionisti sul territorio».

