

Nunzia Pagani

SVOLTE

Banca Aletti punta sull'arte e sul patrimonio immobiliare

Dentella: «Consulenza integrata su tutte le componenti della ricchezza familiare E meno rischi». Dipinti, sculture, mobili, tappeti e gioielli richiedono consigli mirati

Da tempo si dice che la nuova frontiera del private banking sia quella del cosiddetto *wealth management*, dove il focus è sulle esigenze complessive del cliente, riguardanti tanto la sua sfera personale e familiare quanto quella professionale, per la gestione del patrimonio nella sua accezione più ampia.

Una banca *private* deve essere, pertanto, in grado di adeguare la propria offerta alle innumerevoli e variegate necessità avvertite da un pubblico sempre più esigente e sofisticato. Così come le possibilità e le alternative di investimento finanziario risultano teoricamente infinite se si considerano le continue innovazioni di prodotto e le possibili combinazioni tra i medesimi, allo stesso modo sono molteplici i possibili beni non finanziari oggetto di investimento. La gamma di scelta è decisamente eterogenea e comprende, a esempio, oggetti d'arte, metalli preziosi, immobili, monete e francobolli.

In Banca Aletti, private bank del Gruppo Banco Popolare, si mette a disposizione dei clienti una consulenza integrata per la gestione, la protezione e la trasmissione di tutte le componenti della ricchezza familiare. «Intendiamo garantire un approccio professionale anche per quelle tipologie di beni non finanziari che possono essere utilizzati al fine di migliorare l'efficienza dell'asset allocation di portafoglio, e nel contemporaneo raggiungere la piena soddisfazione anche di tipo emozionale del cliente, attraverso l'erogazione di un'adeguata consulenza in materia», sottolinea il vice direttore generale e responsabile Private banking, Franco Dentella.

Il vantaggio più immediato nel rivolgersi alla propria banca *private*, a esempio per la compravendita e la gestione del patrimonio immobiliare e artistico, consiste nell'assoluta imparzialità fornita da una controparte di fiducia che non ha nessun interesse di mercato, ha una visione unitaria e globale della ricchezza patrimoniale e finanziaria del suo cliente, e agisce pertanto nell'esclusivo interesse di quest'ultimo.

L'arte rappresenta, infatti, una componente importante della ricchezza complessiva di molte famiglie e come tale va correttamente gestita, valorizzata e protetta. Dipinti, scultu-

re, gioielli, mobili, fotografie e tappeti sono ormai considerati una possibile area di investimento che necessita di un approccio professionale e di consigli mirati.

Un'opera d'arte esprime tanto una valenza estetica - che gratifica il collezionista che l'ha scelta e ne gode all'interno della sua abitazione - quanto un valore economico. La varietà dei be-

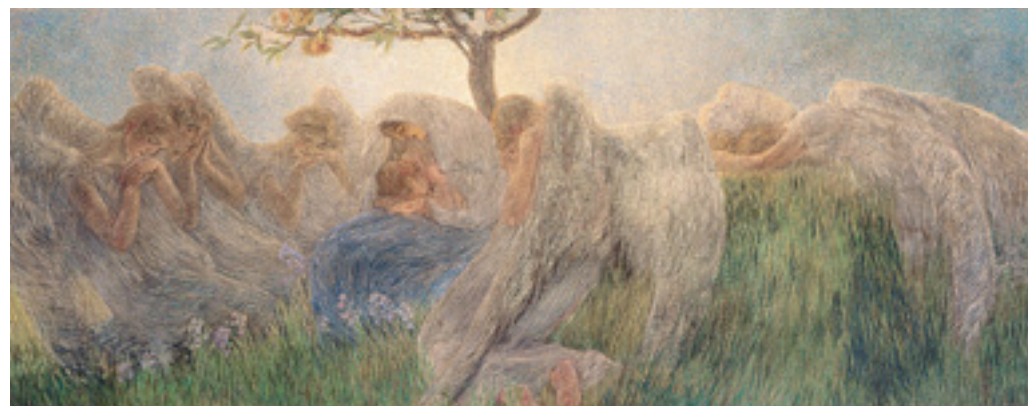
ni artistici e l'unicità di ogni pezzo comporta una grande complessità nella corretta valutazione degli stessi e una considerevole attenzione alle problematiche legate alla loro autenticità.

«Il nostro servizio di Art Advisory si propone di ridurre la complessità di gestione e costituzione di un patrimonio artistico, minimizzando i rischi di un acquisto incauto, ingannevole o

sovrastimato», prosegue Dentella. Anche gli investimenti immobiliari hanno un peso determinante in ottica di *wealth management*, e la ricchezza immobiliare rappresenta una parte importante del patrimonio globale degli italiani. Per circa il 20% del totale, gli immobili non rappresentano soltanto un bene per abitazione o destinato a vacanze, ma costituiscono veri investimenti a reddito. Negli ultimi anni la crisi ha determinato un mutamento delle aspettative su questo mercato. Dopo anni di crescita e di ottimismo, in un contesto più rigoroso e difficile è necessario analizzare attentamente la redditività attesa, i settori di investimento e la localizzazione, privilegiando la diversificazione e la qualità del portafoglio immobiliare.

«Un cliente *private* ha forti esigenze che riguardano la gestione, la valorizzazione e la protezione dei propri immobili.

Tal necessità non possono essere gestite senza tener conto del patrimonio complessivo - inclusa la componente finanziaria - degli obiettivi, dell'orizzonte temporale di riferimento e dell'insieme dei progetti riguardanti la famiglia e l'impresa», conclude il top manager di Banca Aletti.



A sinistra: Gaetano Prevati, Maternità, 1890-1891, olio su tela. Collezione Banca Popolare di Novara-Banco Popolare. Sopra: Franco Dentella

Il caso Se l'innovazione è nel Dna

Mediolanum, tecnologie al servizio degli investimenti

Specifiche app a supporto della rete di vendita integrano l'offerta di prodotto

Luisa Parer

Banca Mediolanum per essere certa di risolvere al meglio ogni esigenza della propria clientela *private* - dalla protezione alla pianificazione patrimoniale fino ai delicati passaggi generazionali - ha costruito un'offerta altamente personalizzata di prodotti e servizi assicurativi di nuova generazione.

L'efficacia di tale bouquet è poi corroborata dagli accordi in essere con le migliori case di investimento a livello mondiale, dalla formazione continua dei suoi private banker, dall'impiego delle più avanzate tecnologie informatiche e dai numerosissimi incontri sul territorio che l'istituto organizza per ascoltare i bisogni (e timori) dei risparmiatori.

Senza contare il valore aggiunto della controllata Mediolanum Fiduciaria e la grande attenzione alle richieste di prodotti e servizi provenienti dai clienti stes-

si, sempre più inclini a scegliere soluzioni semplici e flessibili. Vediamo i punti di forza di Mediolanum uno alla volta.

Private banker sempre aggiornati

La boutique finanziaria fondata e guidata da Ennio Doris insieme al figlio Massimo, consapevole che il miglior servizio al cliente è possibile soltanto se c'è la «formazione continua» dei suoi esperti, ha creato sia un master biennale in «Family

banking» in collaborazione con l'Università Cattolica sia previsto continui aggiornamenti su tematiche come economia, norme fiscali e legali, coordinate dalla stessa Mediolanum Corporate University.

Un bouquet di app dedicate

Mediolanum è da sempre tra le banche che più hanno creduto (e investito) sull'innovazione tecnologica, sino a far-

ne una parte del proprio Dna. È così che, oltre alle applicazioni per smartphone e tablet, sono state sviluppate specifiche applicazioni a supporto della rete di vendita che integrano l'offerta di prodotto con un servizio globale anche sotto il profilo dei vantaggi fiscali e successori.

La presa sul territorio

Tecnologia non può però significare rinunciare al contatto diretto con il cliente. Al contrario, Banca Mediolanum realizza ogni anno migliaia di eventi sul territorio per i clienti (circa 10 mila nel 2014), di cui alcune centinaia dedicati alla sola clientela *private* con focus principalmente su mercati, prodotti ed economia.

Le «stelle» dell'investimento mondiale

Fin dal 2008 Banca Mediolanum offre ai propri clienti soluzioni di investimento che coniugano il prestigio, la solidità e le capacità delle più rinomate società di gestione del panorama finanziario internazionale con la strategia d'investimento consolidata del gruppo Mediolanum.



Ennio e Massimo Doris. Mediolanum è da sempre tra le banche che più hanno creduto e investito sulla innovazione tecnologica

ACTIVTRADES
Forex | CFD | Azioni

TRADING TOUR 2015

www.activtrades.it

6 Maggio VERONA

7 Maggio TRENTO

8 Maggio BOLZANO

21-22 Maggio RIMINI

11 Giugno VICENZA

12 Giugno BRESCIA

25 Giugno CATANIA

26 Giugno PALERMO

30 Luglio SASSARI

31 Luglio CAGLIARI

24 Settembre BOLOGNA

24 Settembre FIRENZE

22 Ottobre ROMA

23 Ottobre NAPOLI



I prodotti in marginazione comportano un elevato rischio per il tuo capitale.

ActivTrades PLC è autorizzata e regolata dalla Financial Conduct Authority. Registrazione presso la FCA n. 434413.