

Intervista Carlo Giauxa (FinecoBank)

«Per le esigenze dei grandi clienti c'è bisogno di una banca dedicata»

I clienti di fascia alta sono diventati molto più esigenti negli ultimi anni, aumentando la loro attenzione verso una pianificazione professionale del proprio patrimonio.

PIANIFICARE GLI OBIETTIVI

«Un cambio di passo che si spiega soprattutto con le lezioni della crisi degli ultimi anni, che hanno insegnato ai risparmiatori, e in particolar modo a quelli di natura Private, l'importanza della diversificazione e di pianificare i propri risparmi sulla base dei singoli obiettivi di vita e dei profili di rischio/rendimen-

to»: è la visione di Carlo Giauxa, direttore investimenti e private banking di FinecoBank. «Fineco si è sempre più posizionata come banca per la clientela Private - continua Giauxa - innanzitutto grazie al suo modello di business, che fonda la sua offerta di consulenza su tre pilastri: qualità, innovazione e rispetto e trasparenza verso il cliente, soprattutto sul fronte dei costi. Pilastri che ci hanno consentito di costruire negli anni un rapporto di fiducia e di lungo periodo con la nostra clientela, e che diventano ancora più premianti per via delle novità introdotte

da Mifid2 soprattutto sotto il profilo della trasparenza».

OLTRE LA CONSULENZA

Oltre alla pianificazione del patrimonio, la clientela di fascia alta mostra esigenze estremamente complesse e con una componente che va ben oltre la consulenza finanziaria fino ad abbracciare l'asset protection. «Per questo, attraverso i nostri 325 Private Banker, offriamo un supporto su tutti i temi legati alla pianificazione previdenziale, fiscale e successoria - continua Giauxa - mentre per la clientela di natura imprenditoriale il so-



Carlo Giauxa,
direttore
Investimenti
e private banking
di FinecoBank

stecco principale è in ambito del corporate advisory e del m&a. Anche su quest'ultimo punto, registriamo una consapevolezza sempre maggiore da parte dei clienti imprenditori sull'esigenza di dotare le proprie aziende di una governance solida, che sia in grado di sostenere la crescita. Una consape-

**CON 325 BANKER
L'OFFERTA DI SERVIZIO
AFFRONTA OGNI TIPO
DI PIANIFICAZIONE
PREVIDENZIALE
FISCALE E SUCCESSORIA**

volenza alla quale Fineco ha risposto seguendo due direttrici: da un lato tenendo sempre aggiornati i propri private banker sugli strumenti di corporate advisory; dall'altro con il rafforzamento della propria struttura interna di Private Banking Advisory, in grado di affiancare il cliente imprenditore su temi che spaziano dalla gestione di fasi di discontinuità e passaggio generazionale, fino all'accesso a fonti di finanziamento alternative rispetto al canale bancario».

LE ANALISI RIGOROSE

I portafogli modello vengono costruiti in Fineco da strutture interne dedicate, a partire da complesse analisi quantitative e rigorose basi metodologiche del tutto impensabili per chi ragiona in termini di fai-da-te.

Luisa Russo