



## Banca Generali più forte con Nextam Partners tra i clienti di fascia alta

**B**anca Generali accelera la crescita nel wealth management acquisendo la boutique di advisory Nextam Partners. Per la banca guidata da Gian Maria Mossa si tratta di un'operazione che rafforza la gamma di servizi di private banking e le competenze nella sfera delle gestioni, considerando che intorno alla Sgr milanese ruotano circa 1,3 miliardi di masse gestite con strategie azionarie di trading che han conquistato la fiducia di molte importanti famiglie. «Nextam è un'eccellenza tra le boutique di advisory con clienti molto importanti ed un modello di business che si completa molto bene con la nostra realtà. La qualità e la professionalità delle sue persone si sposa perfettamente con i nostri obiettivi di sviluppo nella sfera del wealth management e nelle gestioni personalizzate» ha dichiarato Gian Maria Mossa a margine dell'acquisizione.

### COME UN FAMILY OFFICE

L'integrazione formale della nuova società verrà conclusa all'inizio del 2019. Il gruppo Nextam conta circa 2500 clienti, tra privati e istituzionali, distribuiti tra le tre sedi di Milano, Firenze e Londra, e oltre 5,5 miliardi di masse sotto consulenza evoluta con una logica tipica da family office. In quest'ottica l'ad di Nextam Sim -Carlo Gentili - resterà anche tra gli azionisti della Sim dove potranno entrare anche alcuni selezionati clienti come azionisti, nell'ottica proprio di indipendenza che valorizza questo tipo di attività di consulenza

alle grandi famiglie.

Questa operazione si inserisce nel piano di sviluppo di Banca Generali nella fascia alta di mercato. La crescita delle masse negli ultimi 5 anni, più che raddoppiate dall'arrivo di Mossa nell'estate del 2013 da 27 a quasi 60 miliardi, sono composte oramai per il 70% da famiglie con oltre 500 mila euro di disponibilità finanziaria.

Nel segmento del private è ormai tra le principali realtà italiane. Da inizio anno la raccolta ha superato i 4,1 miliardi in 9 mesi e per il 2018 l'ad Mossa ha ribadito l'obiettivo di arrivare a 5-5,5 miliardi. Il piano di crescita nel wealth può contare su una piattaforma esclusiva per l'analisi dei patrimoni complessivi delle famiglie, quindi non solo finanziario, ma anche immobiliare, di impresa con innovativi servizi a supporto degli imprenditori, di family planning e successorio, oltre che di cura dei beni di valore artistico.

Il management della banca ha parlato della volontà di diversificare le piazze finanziarie anche sull'estero; in arrivo la joint-venture nel trading con la banca danese Saxo Bank che vedrà la partenza ad inizio 2019.

**L. Ram.**

**CON L'ACQUISIZIONE DELLA BOUTIQUE MILANESE L'ISTITUTO ACCELERA IL BOOM NEL SEGMENTO PRIVATE IN ARRIVO SAXO BANK**