



## Intervista. Alessandro Varaldo: ecco la strategia di Banca Aletti «Lavoreremo sul connubio tra innovazione e tradizione»

**A**lessandro Varaldo da qualche settimana è ai vertici di Banca Aletti, che nel wealth management ha una lunga tradizione.

### Quali obiettivi si pone?

Potenzieremo i 190 anni di storia e la straordinaria tradizione nella specializzazione dei servizi di investimento e nella forte capacità di relazione con i clienti, considerando che oggi in Banca Aletti c'è tutta l'attività di private banking e wealth management del Gruppo Banco BPM, il terzo Gruppo bancario italiano. Da un lato c'è un track record pluriennale e una reputazione forte nella protezione del patrimonio dei clienti anche nelle fasi più turbolente dall'altro puntiamo a nuove forme di risparmio e investimento che ci consentono di potenziare la gamma. Stiamo anche rafforzando la nostra consulenza specialistica in materia di tutela e trasmissione del patrimonio, compresa la gestione del passaggio generazionale in ambito azienda di famiglia, di private insurance advisory, di consulenza nell'arte e nell'immobiliare italiano ed estero con un team dedicato, di servizi di family office.

### E sul fronte corporate?

Forte è la collaborazione tra i banker e le strutture di corporate e investment banking di Banco BPM e Banca Akros.

Su questo punto sono convinto che abbiamo un grande vantaggio: avere internamente un presidio sul mondo corporate che è un punto di osservazione privilegiato. Crediamo molto nell'economia reale e puntiamo sulle storie di successo imprenditoriali italiane, anche come opportunità d'investimento. Conoscere il valore delle aziende italiane è parte integrante del nostro lavoro.



### BANCA ALETTI

La banca private del Gruppo Bpm ha ora alla guida Alessandro Varaldo (nella foto)

### L'industria sta vivendo un grande cambiamento con l'arrivo di Mifid2. Cosa ne pensa?

L'impatto c'è stato soprattutto a livello di processi organizzativi e procedurali; sul piano della relazione con il cliente è stato di minore portata grazie ad un approccio non legato ai prodotti ma alle soluzioni e alle competenze professionali dei banker. La trasparenza e il tema dei costi diventa un momento di confronto molto importante con i clienti e anche un'opportunità per dimostrare la

differenza qualitativa dell'offerta, la professionalità e le competenze che saranno ancora di più valorizzate.

### I flussi nel sistema non aumentano e spesso per crescere c'è solo uno spostamento di masse da un operatore ad un altro. Cosa può dirci in proposito?

È vero ma il differenziale competitivo si concentra sulla capacità di offrire consulenza e seguire personalmente i clienti dimostrando di saperne ascoltare e interpretare le esigenze di clienti preparati, multibancarizzati, digitali. Le nostre soluzioni proporranno un nuovo modo di guardare alle esigenze, gli obiettivi e i comportamenti finanziari dei clienti nel suo complesso.

### La qualità dei banker è un valore per tutte le banche private. Come cercate di elevarlo?

I banker devono essere una squadra di professionisti di alto profilo, con un solido background e forti capacità di consulenza finanziaria. Stiamo creando un Accademia che potenzierà i banker e i consulenti finanziari sugli investimenti, sulle tematiche fiscali e successorie, sugli aspetti societari, sulla finanza comportamentale e sulle forme d'investimento legate all'economia reale e sociale.

—L.I.

© RIPRODUZIONE RISERVATA