

## Argomento: Operatori

# Clients più sofisticati vogliono banker sempre più preparati

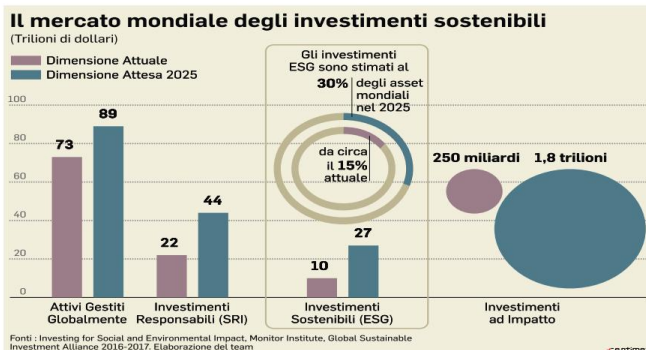
Il percorso di crescita nella gestione del risparmio e degli investimenti di CheBanca prosegue a ritmi serrati. La banca digitale del Gruppo Mediobanca ha da due anni lanciato all'interno della direzione commerciale una rete wealth. In controtendenza con il mercato, ha investito in nuove aree geografiche inserendo professionisti e aprendo nuove filiali dedicate ai clienti con grandi patrimoni ed esigenze sofisticate.

### IL MODELLO DI SERVIZIO

«A dieci anni dalla sua nascita CheBanca rappresenta un modello unico nel panorama finanziario italiano» commenta Lorenzo Bassani, direttore centrale commerciale di CheBanca. «L'evoluzione del nostro modello distributivo da banca di raccolta diretta a banca di gestione dei patrimoni è stata realizzata

velocemente: essendo CheBanca una banca nuova e a forte vocazione digitale, non ha dovuto fare i conti con il legacy comune alle maggior parte delle banche del nostro Paese. Con il progetto Wealth abbiamo avuto il vantaggio competitivo di andare a lavorare sulle aree maggiormente ricettive per il nostro modello di servizio wealth dedicato ai clienti con patrimoni compresi tra 500 mila e 5 milioni di euro».

Oggi questa rete, guidata dal direttore Wealth & Advisory, Gianluca Talato, conta circa 100 gestori senior (30 entrati negli ultimi 12 mesi) distribuiti in 7 filiali dedicate (a Milano, Roma con due presidi, Mantova, Napoli, Firenze, e Verona). In soli due anni ha raccolto circa 4,5 miliardi e, da settembre 2017, le masse sono aumentate del 14% e i clienti del 27%, con una market share dello 0,5% nel mercato Private.



### Uno sportello di CheBanca

**DOPO DIECI ANNI DI VITA, CHEBANCA AGGIUNGE UNA RETE PER IL WEALTH MANAGEMENT CON BUONI RISULTATI**



Il Gruppo Mediobanca conta di chiudere il prossimo anno fiscale con oltre 4 miliardi di raccolta netta, il 40% della quale proveniente proprio da CheBanca. «Con la rete Wealth in particolare vogliamo dare un contributo significativo agli obiettivi di raccolta del Gruppo Mediobanca che è a tutti gli effetti parte integrante del nostro modello - commenta Bassani - La solidità patrimoniale e la crescita continua e sostenibile nel tempo che caratterizzano il nostro gruppo, sono tra i fattori che ge-

nerano maggior interesse intorno al progetto anche da parte di numerosi banker esterni. Ma i vantaggi di appartenere a un Gruppo come Mediobanca oggi sono tanti: la possibilità di poter accedere all'expertise di Mediobanca Sgr nell'attività di advisory sui nostri portafogli modello così come poter garantire prestigiose partnership sul comparto assicurativo e sulle gestioni patrimoniali. Ma anche poter offrire ai clienti imprenditori un supporto per tutte le operazioni straordinarie».

### IL PROGETTO FORMAZIONE

Il modello CheBanca si è dimostrato vincente anche grazie alla preparazione e alla formazione dei wealth advisor. «Tutti i nostri advisor sono gestori senior e a ciascuno di essi vengono dedicati percorsi formativi d'eccellenza - conferma Bassani - vogliamo dare ai nostri clienti il miglior servizio possibile. Per questo continueremo a investire sugli advisor che già fanno parte del progetto Wealth così come su quelli che presto si uniranno: all'orizzonte ci sono nuove aperture e assunzioni».

**Luisa Russo**

