

# La consulenza globale entra di prepotenza nelle nuove proposte

**I**l 2018 è stato un anno molto complesso per il mondo del risparmio gestito in generale e del Private Banking in particolare. «Fineco ha continuato il suo percorso di crescita, che avviene a ritmi superiori rispetto alla media del settore e che porta beneficio all'attività dell'intera nostra Rete, come dimostra la crescita costante del portafoglio medio per consulente» commenta Mauro Albanese, direttore commerciale Rete&Private Banking di Fineco.

Una crescita che poggia su pilastri precisi: innovazione e qualità dell'offerta, efficienza della macchina operativa, e trasparenza. «Pilastri che si sono tradotti in una delle migliori customer experience nel settore bancario per il cliente – aggiunge Albanese - e in una Rete di consulenti finanziari certamente votati alla propria crescita professionale, ma consapevoli della delicatezza anche sociale del proprio ruolo di gestire il patrimonio delle famiglie italiane».

## NON SOLO FINANZA

Il mercato del Private sta evolvendo rapidamente. Oggi per un Private Banker saper orientare il proprio cliente in una pianificazione comprensiva dell'intero patrimonio (non solo finanziario) è un punto di partenza necessario nell'attività di consulenza. Diventa quindi centrale il tema dell'aggiornamento professionale su un insieme di argomenti quali l'asset protection, la consulenza per il cliente imprenditore, l'advisory immobiliare e sugli investimenti d'arte.

«Si tratta di materie complesse ed è per questo che il Private Banker ha bisogno di avere accesso a vari specialisti per seguire al meglio le esigenze di questa peculiare fascia di clientela. In Fineco – continua Albanese - abbiamo da tempo adottato questa strada, individuando un team interno che non solo offre un supporto dedicato alle scelte di investimento della clientela Private, ma ha costruito negli anni un hub in grado di dialogare con diversi partner specializzati e supportare i nostri professionisti sul territorio».

Il 2019 è destinato a essere un anno di verifica per molti problemi. A esempio si vedranno i primi effetti dell'applicazione di Mifid2. «La nuova normativa rappresenta per tutto il settore una sfida: aumentare l'efficienza operativa ed elevare la qualità del servizio. Fineco – conclude Albanese - ha da sempre fatto della trasparenza un pilastro del proprio modello di business; ciò ha contribuito a costruire un rapporto di fiducia tra banca, consulente finanziario e cliente e ci pone nelle migliori condizioni per accreditarci come interlocutore ideale nella gestione professionale del patrimonio dei nostri clienti».

**LA CRESCITA FINECO  
IN UN MERCATO  
CHE STA CAMBIANDO  
E CHE RICHIEDE  
PIÙ COMPETENZE  
OLTRE ALLA FIDUCIA**

