

FINANCIAL ADVISOR

"ASSET" E "WEALTH" UNITI SOTTO UNA SOLA DIREZIONE

di Francesco D'Arco

Dopo sei anni da amministratore delegato di **Mediolanum** Gestione Fondi, **Vittorio Gaudio** assume il ruolo di direttore della neocostituita Direzione Asset & Wealth Management in **Banca Mediolanum**, un incarico che, a detta dello stesso Gaudio, va letto come un messaggio chiaro al mercato: "Banca **Mediolanum** vuole essere protagonista nel settore del private banking". Come? Lo rivela ad **ADVISOR** lo stesso Gaudio.



Vittorio Gaudio,
Banca **Mediolanum**

Assumere la guida della Direzione Asset & Wealth Management è una sfida ambiziosa: non sempre l'immagine di **Mediolanum viene legata al segmento private?**

Questo in parte è vero, ma da tempo abbiamo deciso di presidiare il segmento degli hnw i e degli ultra-hnw i, per questo abbiamo ritenuto opportuno unire sotto un'unica direzione gli aspetti tecnici di competenza finanziaria con le esigenze tipiche di questo mondo molto sofisticato di clientela. L'unione del mondo "asset" e "wealth", molto chiaro nel nome della direzione, vuole essere il nostro valore aggiunto in questo segmento di mercato, sia verso la clientela sia verso i professionisti che apprezzeranno molto la qualità di Banca **Mediolanum**.

Due mondi che rispondono ad esigenze molto differenti. Siete pronti a soddisfare tutti questi bisogni?

Absolutamente sì. Per quanto riguarda le esigenze di natura finanziaria ormai da tempo possiamo contare su una piena architettura aperta e, soprattutto, abbiamo lanciato in questi anni diversi strumenti indirizzati in maniera specifica ai clienti di alta gamma, soprattutto nell'ambito del private insurance. Penso ad esempio a unit linked con accessi patrimoniali importanti come

My Life Wealth e My Life Wealth Extra rivolte a clienti, rispettivamente, con oltre 1 e 5 milioni di asset. Non solo. Oggi abbiamo anche la possibilità di costruire soluzioni ad hoc nel private insurance grazie all'accordo con Lombard International Assurance. E stiamo guardando con interesse al mondo delle gestioni patrimoniali personalizzate.

E sul fronte non finanziario?

Siamo già partiti da diverso tempo con **Mediolanum** **Finanziaria** e stiamo stringendo accordi con studi legali e di consulenti fiscali per aggredire tutto l'ambito dell'asset protection non finanziaria. L'aspetto successorio, legale, consulenza fiscale, patti di famiglia e così via, sono ambiti nei quali vogliamo essere presenti in maniera costante e con qualità.

Ma quale sarà il vostro ruolo rispetto alla direzione commerciale?

Innanzitutto credo sia opportuno precisare che la Direzione Asset & Wealth Management non fa parte della direzione commerciale. Non è stata creata una nuova segmentazione della rete, anzi, la rete è il nostro interlocutore interno. Soprattutto la rete private perché gestisce i patrimoni della clientela di alta gamma. Il 15% circa delle masse totali amministrate da Banca **Mediolanum** sono oggi riconducibili agli hnw i e agli ultra-hnw i. Un numero che sta crescendo in maniera importante.

Anche la competizione in questo ambito è in costante crescita. Perché un cliente e un consulente finanziario dovrebbero scegliere Banca **Mediolanum?**

Ritengo che oggi la scelta di una banca non debba essere basata solo ed esclusivamente sui prodotti e sulla prossimità. Oggi la scelta deve essere principalmente una scelta di solidità, di qualità e di rapporto diretto tra sede e cliente.

Questi sono gli elementi sui quali si farà la differenza. Questi sono elementi distintivi di Banca **Mediolanum** e che siamo convinti possano avvicinare sia i clienti, sia i professionisti della consulenza finanziaria.

Gaudio
raccolle
la sfida private
e presenta
la strategia
di Banca
Mediolanum