

Dopo aver a lungo gestito i medi patrimoni assicurando sicurezza e tranquillità da clienti

Mediolanum e i grandi patrimoni

La linea è quella di garantire un continuo contatto

DI SERGIO LUCIANO

«**L**e persone non si fidano più delle banche, ma ne hanno ancora bisogno. Solo che adesso vogliono scegliere, e cercano quelle che offrono affidabilità e solidità»: è semplice il messaggio di **Vittorio Gaudio**, appena nominato capo della neonata Direzione Asset & Wealth Management di Banca **Mediolanum**. Con un passato da gestore di patrimoni e private banker, in realtà primarie come Banca Esperia, Bpm, Euromobiliare, Gaudio ha competenza finanziaria e sensibilità commerciale: «Quest'analisi di mercato l'abbiamo fatta, ripetuta, approfondita e oggi sappiamo che la gestione del patrimonio, cioè il cosiddetto wealth management, è il tema cruciale. Un tema sul quale abbiamo puntato da tempo e che presidieremo in maniera sempre più

attiva e mirata».

Domanda. Banca Mediolanum ha oltre un milione di clienti con cui i vostri promotori, pardon family banker, hanno rapporti molto stretti. Cosa teme questo pubblico: il ripetersi di fallimenti tipo Banca Etruria, Banca Marche, Carife e Carichiati? Sono impressionati dalle crisi delle banche venete, del Monte dei Paschi?

Risposta. Certamente queste crisi spaventano. Ma oltre a questo timore diffuso sono percepiti gli altri sintomi delle grandi difficoltà che le banche tradizionali oggi attraversano nella loro attività, tra margini di interesse azzerati e rischi di credito cresciuti. La redditività degli impieghi è messa in discussione, le banche devono aumentare il margine da servizi e le commissioni, ma non è facile per chi non l'ha mai fatto. E poi c'è l'imminente direttiva Mifid 2, sulla tutela dei risparmiatori, che complicherà ulteriormente, e di molto, il ruolo di chi fa consulenza. Proprio quel che meglio, invece, sappia-

mo rare noi.

D. Cosa cambia?

R. Siamo stati a lungo percepiti come una banca attenta a un segmento di patrimoni medi. Ora abbiamo deciso di accostare anche una clientela alta e altissima, offrendole un servizio unico.

D. Cos'ha di unico?

R. L'approccio. Noi pensiamo che il gestore di patrimoni debba innanzitutto comunicare sempre con i clienti e non restarsene chiuso nella sua torre d'avorio. Questo generalmente non accade mentre da noi sì. Pertanto il gestore deve lavorare fianco a fianco con la rete, perché è la rete ad avere i rapporti più costanti con i clienti.

È quel che stiamo facendo, che ci distingue in maniera radicale dalla concorrenza e che può attirare presso di noi i professionisti più capaci del mercato nell'industria del risparmio.

D. D'accordo, ma cosa offrite di speciale?

R. Una consulenza globale: non solo nella gestione del patrimonio in senso strettamente finan-

ziario ma anche in tutti i possibili impegni collegati. Abbiamo individuato in Italia una serie di partner che annunceremo a breve con i quali offriamo tutti questi servizi: commercialisti, notai, estimatori d'arte, immobiliari e altri - in grado di affiancare i gestori e i promotori della banca per rispondere alle varie esigenze della clientela. Sul mercato stiamo già vedendo i risultati. In particolare nelle attività che noi definiamo di asset protection, cioè di pianificazione dell'impiego e della tutela dei patrimoni, che offriamo con soluzioni di portafoglio personalizzate.

D. Ed è con queste offerte che state attirando anche clientela molto abiente?

R. Certo, è un'offerta che sta incontrando anche l'interesse di clienti con patrimoni molto grandi, spesso gestiti da uno dei 500 private banker di **Mediolanum** ma in altri casi da qualsiasi altro family banker del gruppo: che garantisce, con il nome che ha e i parametri finanziari che esibisce, quel mix tra affidabilità e stabilità così richiesto oggi dal mercato.



Vittorio Gaudio

