

**Italia Oggi FOCUS**

 Intervista con **Andrea Guazzi**, responsabile del Wealth Management di Banca **Mediolanum**

## SERVONO CONSULENTI PROFESSIONALI PER GESTIRE I PATRIMONI DELLE FAMIGLIE

«L'esperienza degli ultimi dieci anni dimostra definitivamente che per gestire il proprio patrimonio è indispensabile avvalersi di consulenti altamente professionali. Tassi a zero e borse volatili non lasciano margini di dubbio. Ma la nostra sfida è più ambiziosa. Noi di **Mediolanum** Private Banking siamo i partner integrali delle persone più abbienti, i cosiddetti 'high-net-worth individuals'. Per la gestione ma anche la tutela complessiva del loro patrimonio»: è soddisfatto **Andrea Guazzi**, da qualche mese responsabile del Wealth Management di Banca **Mediolanum**, della risposta che il mercato sta dando alla nuova frontiera professionale del gruppo fondato da **Ennio Doris**.

«L'affiancamento che noi proponiamo ai nostri clienti punta a soddisfare tutte le esigenze di chi ci affida un patrimonio dal valore complessivo tra il milione e i 100 milioni di euro», spiega. «E intendiamo proprio: tutte le esigenze. Sicuramente la gestione degli investimenti mobiliari ma anche dei beni immobiliari, e di tutto il patrimonio di famiglia: gioielli, opere d'arte. A quei livelli, ad esempio, la gestione patrimoniale non può essere ottimizzata senza una forte componente fiscale e un complessivo wealth planning».

E per riuscire in un simile salto qualitativo, **Guazzi** e il suo staff utilizzano due leve essenziali. Innanzitutto la formazione: i numeri sono impressionanti, nel corso del 2015 i 404 Private Banker del gruppo hanno fruito di ben 7511 ore di formazione, quasi venti per ciascuno, una «dose» che colloca il gruppo ai vertici del mercato, e non solo nel settore finanziario.

E poi le partnership: «Stiamo acquisendo la collaborazione dei migliori professionisti indipendenti che operano nei servizi che non avrebbe senso

che copriremmo direttamente dall'interno», spiega **Guazzi**. Una formula inedita, una delle innovazioni di processo che periodicamente scandiscono la vita del gruppo **Mediolanum** da sempre. «Chiediamo ai nostri partner un accordo di priorità a vantaggio dei nostri clienti, e per coloro che - faccio l'esempio di qualcuno tra i gruppi leader nelle aste d'arte, che farà per noi l'advisory nel settore - non sono indipendenti, nel senso che hanno un'attività aziendale autonoma di grandi proporzioni, chiediamo comunque di fornire ai nostri clienti dei servizi dal valore esclusivo».

«Il nostro target di clientela è sempre quella fascia di clienti tra 1 e 100 milioni di euro, che spesso sono piccoli e medi imprenditori», prosegue **Guazzi**. «Ecco perché ci siamo attrezzati per fornire loro una consulenza a 360 gradi: anche servizi di asset protection, assistenza sul passaggio generazionale, e poi finanza straordinaria, quotazioni in Borsa, emissioni obbligazionarie, mergers and acquisitions, consulenza strategica, e insomma tutti i servizi che le grandi aziende acquistano a caro prezzo sul mercato degli operatori specializzati e che attraverso noi i piccoli e medi imprenditori potranno ottenere a condizioni migliori e, per capirci, tagliati su misura per le loro esigenze».

Qualcosa che si avvicina molto al lavoro che nel mondo fanno - ma a vantaggio di clienti decisamente più ricchi - i cosiddetti «family office», quei supergestori specializzati ai quali i magnati dell'industria affidano, sostanzialmente, la «regia» su tutti i loro interessi, che altrimenti - se pretendessero di «far da sé» - assorbirebbe tutto il loro tempo. «Siamo ottimisti sul successo di questa nostra strategia», conclude **Guazzi**, «sia per gli ottimi riscontri che stiamo avendo, sia perché è un settore da sempre trascurato, in Italia, dagli operatori creditizi e finanziari».



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

