

NUMERO SPECIALE SUL FUTURO
FUTUROLOGI ED ESPERTI DI NUOVE TECNOLOGIE CI SPIEGANO COSA ASPETTARCI

TRIMESTRALE GENNAIO/MARZO 2018 - ANNO 2 - N.1 - € 8.00

FOR FINANCE
EDIZIONI

MENTE & FINANZA

INVESTIRE NELLA CONOSCENZA

POSTE ITALIANE SPA, SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - 70% LO/MI

GENERAZIONE

Z

**I NATIVI DIGITALI
SARANNO I CLIENTI
E I MANAGER
DI DOMANI**

Lo sviluppo di AlpenBank

Nel mese di febbraio si inaugura l'apertura dell'Ufficio Private di Torino, dal quale opererà Rita Ghigo.

Quali sono le novità che avete in mente di sottolineare nel Private Banking?

Lavoriamo per rafforzare il concetto che il primo "prodotto" da selezionare è proprio il Private Banker stesso, attraverso il quale gli investitori possono accedere alla molteplicità di soluzioni finanziarie che curiamo. È da questa doppia interpretazione del ruolo (consulente da una parte e cliente dall'altra) che si dispiegano le più grandi opportunità. La nuova normativa MIFID II, che vuole traguardare il sistema ad un livello superiore di trasparenza e valore, ci trova quindi preparati e convinti del nostro modello di fare consulenza finanziaria.

Quali sono allora le caratteristiche del vostro modello che più interessano oggi i consulenti finanziari?

Per troppi anni i consulenti finanziari sono stati allenati a guardare a se stessi come a coloro che dovevano consegnare il miglior prodotto, sottovalutando il fatto che sono essi stessi il "prodotto" che deve essere venduto. Noi lavoriamo affinché i nostri consulenti dispongano degli strumenti per valorizzare con il cliente ogni fase del rapporto professionale. Questo è possibile solo se ci credi, se continui a prepararti, e se la società con cui operi ti accompagna in questa libera evoluzione.

Il nostro modello si basa come primo step su un dialogo che diventa via via più profondo, durante il quale si analizza la situazione del patrimonio del cliente nel suo complesso, ivi inclusi gli aspetti meno tangibili. Questo ci permette di mantenere in equilibrio il rapporto costo valore, attraverso una forte personalizzazione del servizio, dal profilo cliente attraverso l'analisi di obiettivo, rischio, tempo e rendimento fino a quello commissionale. In questo momento di grande effervescenza, si pone seriamente la questione della giusta dimensione delle commissioni, auspicando e spingendo sistemi remunerativi che vedano una compartecipa-

zione maggiore in un sistema sostenibile, difendibile ed equo.

Secondo Lei, in che modo il consulente può apportare valore al cliente del Private Banking?

Warren Buffett ci ricorda che il prezzo è quanto paghiamo, mentre il valore è ciò che otteniamo.

I nostri migliori consulenti sono da tempo concentrati sul valore e costruiscono un mix di attività per ogni segmento di valore aggiunto:

1. definire e mantenere con il cliente una corretta policy di ribilanciamento del portafoglio
2. difendere il cliente dalla propria emotività preservandolo da un "costo" comportamentale
3. dare efficienza al costo/prodotto per i mattoncini che compongono l'asset allocation
4. costruire una pianificazione finanziaria personalizzata e fornire educazione finanziaria
5. investire senza badare agli aspetti fiscali può essere frustrante, una parte importante del servizio quindi deve tenere conto di questi aspetti.

Insomma, noi tutti lavoriamo affinché i nostri partner possano dire: "Avrei tanto voluto cambiare prima..."



Studio Private di Torino

Corso Giacomo Matteotti, 38 - 10121 Torino (TO)
Rita Ghigo cell. 335 8131704, tel. 011 19179739
Rita.ghigo@alpenbank.bz.it

AlpenBank AG

Piazza del Grano, 2 - 39100 Bolzano (BZ)
Tel. 0471 301461
infoitalia@alpenbank.it - www.alpenbank.it