

Patrimonia & Consulenza

SUCCESSIONI E PROTEZIONE PATRIMONIALE

TRIMESTRALE - LUG/SETT 2017 - ANNO 3 - NUMERO 3 - € 14,00

www.patrimoniaonline.it

FISCO

Tutte le
agevolazioni per
gli imprenditori

ESTERO

Come aprire
un conto corrente
oltrefrontiera

SPECIALE REAL ESTATE

Il patrimonio
immobiliare
degli italiani
riprende quota

Walter Goldoni

**Borgonuovo4
un'equipe per gli imprenditori**

La gestione personalizzata per il cliente

AlpenBank AG nasce a Innsbruck nel 1983 e apre la sua sede italiana nel 2000. La pluriennale esperienza maturata in questi decenni, la discrezione assoluta tipica delle banche austriache, insieme alla comprovata affidabilità e stabilità dell'azionariato, rendono AlpenBank un punto di riferimento per i clienti private.

Nel mese di giugno di quest'anno è stato aperto l'ufficio di Milano dove verranno sviluppati in sinergia con la banca i servizi di wealth management. Abbiamo fatto alcune domande a Cristiano Bella, che in prima persona assieme all'alta direzione di

AlpenBank si occuperà di sviluppare servizi necessari per la protezione, la valorizzazione e la trasmissione dei patrimoni legati alle famiglie e alle imprese. Il dott. Bella sarà coadiuvato da Federico Cenzin che si occuperà dello sviluppo e dal supporto di Alessandro Tamborini per l'organizzazione e la strutturazione di strumenti idonei alle esigenze del cliente target.

Quali servizi completeranno l'offerta di AlpenBank per la clientela private?

AlpenBank ha dimostrato nel tempo di essere un ottimo in-

terlocutore relativamente alla gestione di patrimoni finanziari. Ha inoltre già affrontato tematiche legate al passaggio generazionale, nonché alla fiscalità internazionale.

La clientela di una banca private però necessita di cura e attenzione anche verso quella porzione di patrimonio, non strettamente a connotazione finanziaria, relativa alla famiglia e all'impresa di famiglia.

In sintesi, il progetto prevede di integrare tutte le componenti (competenze e professionalità) che permetteranno alla banca, insieme alla rete dei suoi professionisti, di strutturare un mo-



da sinistra:
Federico Cenzin
Cristiano Bella
Alessandro Tamborini

dello basato non solo su prodotti ma anche su servizi.

Il lavoro del nostro team sarà anche quello di individuare assieme alla banca tali competenze presso professionisti esterni (notai, tributaristi, commercialisti, avvocati etc.) con i quali andremo a costruire rapporti sinergici per uno sviluppo della clientela comune.

Quali professionisti ritiene possano essere interessati a questo approccio consulenziale?

Il banker che vorrà approcciarsi alla clientela in un modo professionalmente più evoluto. Chi sarà interessato ad avere uno spessore professionale più simile ad un avvocato tributarista o ad un esperto di fiscalità internazionale che ad un consulente finanziario troverà da noi un ambiente ideale. Il perfetto equilibrio lo troveremo se riusciremo a dare una buona formazione ai soggetti che vorranno approcciarsi al mercato in maniera differente, insegnando una corretta pianificazione e beneficiando del lavoro di squadra.

L'affiancamento quasi simbiotico di professionisti con profili professionali differenti, ma tesi verso il risultato comune, sarà la più importante performance che potremo offrire ai nostri clienti.

Non crede che il lavoro in team possa sminuire il rapporto private banker vs cliente?

Credo invece il contrario. Negli ultimi anni abbiamo assistito al proliferare di improvvisati esperti in tutto.

Questo a discapito del vero ed unico valore che un banker possa offrire al cliente: la relazione. Secondo me un professionista di relazione deve assomigliare di più ad un regista, in grado di avere visione di insieme e saper

coordinare scene, attori e comparse ognuno nei propri ruoli, piuttosto che saper fare un po' di tutto.

Gestire una relazione non significa solo avere un contatto, ma aver sviluppato un'arte adatta a poche persone, capaci di relazionarsi e mettere in relazione gli interlocutori più adeguati alle esigenze del cliente. Gestire una relazione vuol dire rendersi disponibili a scalare la connessione con il cliente verso una sfera più familiare e a volte più intima: in alcune circostanze si raggiunge un livello di legame che impone a un banker di diventare custode di informazioni o prezioso consigliere all'interno di dinamiche aziendali e/o familiari. Credo insomma che un consiglio valga molto di più di una consulenza e se un consiglio viene dato da un professionista, allora il livello di servizio raggiunge la perfezione.

Quali saranno i primi servizi che verranno implementati?

Il cliente private spesso coincide con un cliente imprenditore. Siamo quindi partiti da analizzare le esigenze di un cliente per il quale sia necessario non solo gestire gli attivi personali, ma anche

tutta la sfera di necessità legate all'azienda di famiglia.

Stiamo pertanto lavorando per implementare una serie di servizi e strumenti rivolti alle aziende e al loro debito, sia nel supporto al circolante che relativamente al medio lungo periodo.

Più strettamente legato alla sfera personale, ma non solo, riteniamo oggi più che mai necessario offrire ai nostri clienti un servizio efficace per una visione globale della propria situazione patrimoniale con un consolidato completo ed esaustivo: molti clienti private diversificano i propri portafogli su professionisti terzi che inconsapevoli delle informazioni complessive possono portare il proprio operato ad essere inefficiente e a volte rischioso.

Riteniamo che "normalizzare" gli schemi di rendicontazione di intermediari differenti sia il primo passo per dare al nostro cliente una visione dell'intero del suo patrimonio, evitando al cliente stesso di concentrarsi sullo specifico facendogli perdere la visione di insieme. Ancora una volta il regista di questi servizi sarà il Banker, capace di individuare le esigenze del proprio cliente, sviluppando insieme al Wealth Management di Alpenbank soluzioni adeguate.



Studio Private di Milano

Via Luigi Vitali, 1

Tel. 02- 35995770

segreteria.milano@alpenbank.bz.it

AlpenBank AG

Piazza del Grano, 2

39100 Bolzano (BZ)

Tel. 0471 301461

mail: infoitalia@alpenbank.it

www.alpenbank.it