

COMPANY HIGHLIGHTS

Metodologie rigorose e un'offerta articolata

Il responsabile del Servizio Mercato Private
Eugenio Periti: «Le possibilità sono in crescita»

Una gamma di offerta articolata e completa, in grado di soddisfare anche le esigenze del cliente Private più sofisticato, percorsi di formazione e aggiornamento continui per lo sviluppo professionale e relazionale dei Private Banker, metodologie rigorose e iniziative mirate per veicolare sul mercato nuove opportunità, eventi esclusivi che spaziano dalla finanza al life-style: queste le leve principali che il Private Banking Montepaschi mette in campo per assicurare la piena valorizzazione del proprio modello di consulenza.

«Quando i nostri Private Banker illustrano ai clienti le opportunità a loro disposizione non parlano mai di singoli prodotti, ma di soluzioni integrate di investimento - afferma Eugenio Periti, responsabile del Ser-

vizio Mercato Private - E il cliente può scegliere tra un ventaglio di possibilità davvero molto ampio: gestioni patrimoniali in delega e preventivo assenso, OICR selezionati tra quelli delle migliori case di investimento sul mercato, fondi di hedge e un'importante offerta assicurativa, sia nel ramo primo che di contenuto più finanziario, grazie alla joint venture con Axa. Una gamma in continua evoluzione e potenziamento. Per fare un solo esempio, il sistema di gestioni multilinea Private Investment permette al cliente di costruire la propria asset allocation scegliendo in un'ampia gamma di linee di gestione e sfruttando i benefici, soprattutto di tipo fiscale, connessi alla sottoscrizione di un unico mandato di gestione».

