

Angelino (Banca del Piemonte): "Gestione dei risparmi trasparente"

Indipendenti per scelta

L'istituto della famiglia Venesio punta sulla consulenza finanziaria

A cura di Chiara Merico

Un servizio di consulenza indipendente, con la possibilità di offrire al cliente una gamma variegata di prodotti di investimento, a seconda delle esigenze: è quello proposta da **Banca del Piemonte**. BLUERATING ne ha discusso con **Omar Angelino** (nella foto), direttore investimenti dell'istituto.

A livello di risparmio gestito qual è la vostra strategia e che servizi proponete?

La nostra strategia prevede una costante crescita del risparmio gestito, attraverso gestioni patrimoniali o portafogli in advisory, che fa leva su un servizio di investimento qualificato, indipendente e monitorato di continuo. Al cliente che vuole dare una delega gestionale senza entrare nelle singole decisioni di investimento proponiamo il servizio di gestione patrimoniale. L'offerta delle nostre gestioni è variegata: abbiamo prodotti passivi a benchmark, utili per costituire un'asset allocation complessa, prodotti attivi a benchmark, nei quali la ricerca di alpha è il focus principale - performance driven -, e prodotti flessibili multilinea, cosiddetti risk driven, che hanno come obiettivo principale il contenimento della volatilità. Il cliente che invece vuole entrare nella scelta dei singoli strumenti troverà risposta nel nostro servizio di consulenza evoluta, che propone portafogli modello in fondi - oltre che titoli ed etf - selezionati tramite un modello proprietario che analizza e monitora nel tempo le varie possibilità di investimento. La scelta strategica di non costituire una nostra propria sgr, ma di selezionare sul mercato i prodotti di terzi che riteniamo migliori, ci garantisce una totale assenza di conflitti di interesse in qualunque decisione di investimento. La nostra indipendenza, garantita dalla governance societaria di banca privata di un unico socio, la famiglia Venesio, ci permette così una totale trasparenza anche nell'ambito della gestione dei risparmi.



Proponiamo ai clienti un'ampia gamma di prodotti, attivi, passivi e flessibili

Come è strutturata la vostra rete di consulenti finanziari?

Tutti i nostri consulenti sono dipendenti, hanno comunque tutti ottenuto la certificazione di consulente finanziario con il superamento dell'esame. Al momento abbiamo una rete di private banker, in espansione, che conta 15 persone fra Cuneo, Torino, il novarese e Milano e una rete di premium banker - che seguono patrimoni fino a 500mila euro - di circa 25 persone.

Che tipo di prodotti suggerite?

Si parte sempre dall'analisi delle esigenze del cliente, dalla sua situazione attuale e dal suo orizzonte temporale. Cerchiamo di guidare il cliente per condividere una vera pianificazione finanziaria: a seconda delle necessità che vengono manifestate, proponiamo un'asset allocation di portafogli costituita da prodotti finanziari e in caso di necessità da prodotti assicurativi. Per quanto riguarda i prodotti finanziari, a seconda della delega gestionale, ci orientiamo verso gestioni patrimoniali o verso un servizio di consulenza evoluta. Entrambi i servizi danno accesso a un'ampia gamma di fondi di investimento di diritto italiano ed estero, etf, azioni, obbligazioni.

Quali e quanti sono i vostri partner?

Nell'ambito degli investimenti abbiamo stretto accordi di collocamento con circa dieci asset manager e in gestione patrimoniale utilizziamo più di 30 asset manager, in sostanza tutte le principali case nazionali e internazionali. Abbiamo due importanti partner assicurativi, fra cui il gruppo Reale Mutua, a cui ci rivolgiamo a seconda delle esigenze a cui vogliamo rispondere. Inoltre abbiamo contatti diretti e frequenti con primari studi professionali esterni alla banca per poter aiutare e seguire in maniera puntuale e professionale il nostro cliente in tutto quello che riguarda la gestione fiscale, successoria e di passaggio generazionale, sia per i privati sia per le aziende.