

ADVISOR DOSSIER

FLESSIBILITÀ DI STANDING

La gestione dei patrimoni dei clienti andrà dalle famiglie fino alle imprese. Giuliani: sarà il mix Azimut e Tamburi.

di Giovanni Nigretti

Dalla partnership di **Azimut Holding e Tamburi Investments Partners** nascerà una nuova SIM che si dedicherà al segmento del *family office* e del *private banking* di alto livello.

ADVISOR ha chiesto a **Pietro Giuliani**, presidente e amministratore delegato del gruppo Azimut, quali sono i progetti della nuova realtà e quali caratteristiche dovranno avere i loro *private banker*.

Quali caratteristiche devono avere i vostri *private banker*?

Entusiasmo, voglia di fare, capacità e approccio imprenditoriale sono le caratteristiche che ricerchiamo e che contraddistinguono i nostri *private banker*, che hanno come obiettivo principale quello di garantire un servizio di valore e di qualità. Da noi, infatti, lavorano professionisti che uniscono un elevato livello di competenze professionali a spiccate capacità relazionali attraverso un dialogo costante e continuo con i nostri clienti.

Quali sono le peculiarità del servizio di consulenza offerto dalla vostra rete di *private banker*?

Oltre alla forza del *business model*, che vede nell'indipendenza il suo punto di forza, i due importanti pilastri che caratterizzano tutta l'offerta di Azimut sono la forza e la qualità della gestione e della distribuzione. La prima ha il compito principale di

creare valore attraverso una gestione attiva, caratterizzata da qualità e competenza; mentre la seconda ha il ruolo chiave di orientare e consigliare al meglio gli investitori nella definizione di portafogli adatti alle loro esigenze.

Quali sono le vostre strategie e i vostri obiettivi per il 2008 per quanto riguarda la crescita della rete *private*?

Attualmente nel nostro gruppo lavorano circa 1.200 *private banker*. Nel 2008 vogliamo continuare a crescere con il reclutamento di bravi professionisti attraverso il lancio di nuove iniziative anche strategiche volte ad ampliare e ad affermare ulteriormente il nostro ruolo in Italia e all'estero. Tra le linee-guida che intendiamo percorrere il prossimo anno rientrano sicuramente i concetti di innovazione e di crescita. Anche perché vogliamo diventare il più importante punto di riferimento nel *private banking* in Italia continuando a rappresentare il luogo ideale dove svolgere la professione sia di *private banker* sia di gestore. A tal proposito continueremo a ricercare la qualità assoluta delle performance, con un occhio di riguardo a corsi di formazione per i nostri dipendenti e al reclutamento di professionisti seri e competenti.

Come dovrà cambiare il rapporto tra *private banker* e clientela dopo l'introduzione della MiFID?

L'entrata in vigore della MiFID, che punta a valorizzare la relazione tra operatori e clienti, attraverso una conoscenza approfondita delle sue esigenze e del suo profilo di rischio-rendimento, rappresenta un'im-



Carta d'identità

Nome: Pietro Giuliani
 Ruolo: presidente e amministratore delegato
 Società: gruppo Azimut
 Sito internet: www.azimut.it

portante opportunità di formalizzare un nuovo modello di approccio che già conosciamo molto bene in quanto caratterizza da sempre il nostro *modus operandi* con tutti i nostri clienti.

Spesso si parla di *private banker* come di un tuttologo. Qual è la sua definizione di *private banker*?

Ritengo che il *private banker* debba essere un professionista competente, con solide conoscenze economico-finanziarie, buone doti relazionali, e che non si faccia influenzare da nessuna logica diversa dall'interesse del proprio cliente. Passione ed entusiasmo, poi, unite alla capacità di *problem solving* e flessibilità completano il profilo del *private banker* ideale.

Quali opportunità offrirà la collaborazione con Tamburi Investments Partners?

La *joint-venture* con Tamburi che partirà nella primavera del 2008, intende valorizzare le *expertise* dei due partner, coniugando le capacità gestionali del nostro gruppo, con le competenze di Tamburi Investment Partners, una delle più importanti società nel comparto dell'*investment banking*.

Poiché Azimut è fortemente focalizzata sulla gestione di una clientela con a disposizione ingenti patrimoni, questa iniziativa rispecchia appieno il nostro desiderio di andare a presidiare una nicchia di mercato, quella del *family office* e del *private banking* di alto livello, attraverso una grande attenzione verso le tematiche legate alla gestione dei patrimoni dei clienti, delle loro famiglie e delle loro imprese. ☐