



COMUNICATO STAMPA

INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING INAUGURA TRE NUOVE SEDI DEDICATE ALLA CLIENTELA HNWI

Milano / Torino, 26 febbraio 2019 – Intesa Sanpaolo Private Banking rafforza la propria presenza territoriale e la struttura di servizio rivolta alla clientela High Net Worth Individual.

La società ha sviluppato, dal 2015, un modello di servizio innovativo e specializzato per i **clienti con patrimoni superiori ai 10 milioni di euro, che esprimono esigenze specifiche ed articolate**, non solo nella gestione delle scelte finanziarie personali, ma anche nella strutturazione e protezione del patrimonio complessivo. **Un’offerta personalizzata di wealth advisory** è in grado di soddisfare anche i bisogni legati all’azienda di famiglia, alle necessità di passaggio generazionale, alla valorizzazione del patrimonio immobiliare, o artistico.

Alle **7 Filiali HNWI già attive** in Italia – Milano, Torino, Padova, Bologna, Firenze, Roma e Napoli – si aggiunge la nuova filiale “Piemonte e Liguria”, con le **tre sedi di Cuneo** (Corso Giolitti 3), **Novara** (Corso Cavour 18) e **Genova** (Via Fieschi 6).

Grazie ad un’organizzazione più diffusa sul territorio, sarà possibile **servire e sviluppare i clienti di più elevato standing che non gravitano necessariamente sui maggiori centri urbani**, con un team composto da **18 professionisti**: responsabile di sede, private banker, personale operativo ed amministrativo. Insieme alle strutture di Direzione, metteranno a disposizione degli investitori le migliori competenze della Divisione Private Banking e dell’intero Gruppo Intesa Sanpaolo.

Il modello di servizio è costruito, infatti, per integrare e supportare competenze intersettoriali, condividendo le best practice di Gruppo e proponendo soluzioni di asset management, private insurance, corporate & investment banking, servizi fiduciari e portafogli specializzati, anche nei comparti alternativi.

*“Confermando la scelta di puntare su centri di eccellenza, distribuiti in Italia in modo sempre più capillare – afferma **Saverio Perissinotto, Direttore Generale di Intesa Sanpaolo Private Banking** – riteniamo di poter rispondere ancor più efficacemente alle specifiche necessità di tutela del patrimonio complessivo dei clienti di fascia alta. Grazie alla crescente collaborazione tra banker sul territorio e professional di sede, riusciremo a proporre un servizio di elevata qualità, volto a consolidare e a sviluppare nel tempo la relazione con il cliente e l’intero gruppo familiare, anche in ottica intergenerazionale. Una scelta che ci ha premiato anche nel 2018 quando, su un totale di masse amministrate da Intesa Sanpaolo Private Banking pari a 99,1 mld, il comparto HNWI ha rappresentato il 47%, con circa 5.000 gruppi familiari serviti”.*

Informazioni per i Media:

Media Relations Wealth Management

+39 02 87963119

+39 02 87963977

+39 02 87965317

stampa@intesasanpaolo.com