



COMUNICATO STAMPA

**INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING
RAFFORZA LE STRUTTURE HNWI SUL TERRITORIO**

- **Inaugurate le due nuove filiali di Firenze e Napoli**
- **Cresce la filiale di Torino, collocata nella nuova sede**

Milano, 8 giugno 2017 – Intesa Sanpaolo Private Banking completa il proprio piano di copertura territoriale – previsto dal **modello di servizio dedicato ai clienti High Net Worth Individual** – con l’apertura di due nuove Filiali a Firenze e Napoli dove, da alcune settimane, sono già operativi 20 *private banker* nelle storiche sedi della Cassa di Risparmio di Firenze (via Bufalini) e del Banco di Napoli (via Toledo).

Inoltre è stata **potenziata la filiale HNWI di Torino**, già operativa dal novembre 2015, con l’ingresso di 5 nuove figure commerciali, che portano a 20 il totale delle risorse presenti nella nuova prestigiosa sede di Piazza San Carlo.

I 7 HUB specializzati oggi presenti sul territorio (comprensivi anche delle sedi di Milano, Roma, Bologna e Padova) **ed una struttura di Direzione, sono specificatamente dedicati ad una clientela con patrimoni finanziari superiori ai 10 milioni di euro**, che necessita di articolate attività di consulenza e gestione patrimoniale, di servizi mirati, attenti alle esigenze dell’intero nucleo familiare, alle partecipazioni industriali ed alle necessità di gestione dei passaggi generazionali.

I professionisti dedicati agli HNWI, in stretta collaborazione con la Direzione di Intesa Sanpaolo Private Banking, **offrono ai clienti le migliori competenze dell’intero Gruppo Intesa Sanpaolo, grazie ad un modello di servizio**, integrato e supportato da competenze intersettoriali, **che comprende anche offerte dedicate all’asset management ed alle attività di corporate & investment banking.**

“Con l’apertura delle nuove filiali di Firenze e di Napoli e lo sviluppo di quella di Torino – spiega **Saverio Perissinotto, Direttore Generale di Intesa Sanpaolo Private Banking** – si conferma la scelta di puntare su centri di eccellenza distribuiti in tutta Italia, in grado di supportare una clientela di elevato *standing* con una gamma prodotti e servizi sempre più personalizzata. Crediamo molto, infatti, nello sviluppo e nella specializzazione della tradizionale offerta di servizi *private*, a favore di un modello che soddisfi clienti sempre più sofisticati, consapevoli delle proprie scelte d’investimento e della necessità di tutela del proprio patrimonio. Una scelta che ci ha premiato anche nel 2016 quando, su un totale di masse amministrate da Intesa Sanpaolo Private Banking pari a 92,9 mld, il comparto HNWI ha rappresentato il 37%, con circa 4.000 gruppi serviti.”

* * *