

Al via UBI Top Private, la divisione Private Banking dedicata ai Clienti con patrimonio superiore al milione di euro

Tra i primi cinque operatori in Italia per masse gestite, conta su oltre 32 miliardi di euro di Asset Under Management che fanno capo a 240 Relationship Manager: una struttura di professionisti di fascia elevata destinata a crescere di oltre il 20% in tre anni.

Milano, 9 maggio 2017 – È stata presentata oggi, presso la sede della Borsa Italiana, UBI Top Private, la divisione specializzata in Private Banking di UBI Banca, uno dei primi cinque player italiani del settore.

La divisione, nei fatti già operativa da circa due mesi, ha preso forma al termine del processo di creazione della “Banca Unica” avviato dal Gruppo UBI nella seconda metà del 2016 e previsto dal Piano Industriale 2019/20. La Banca Unica ha previsto la fusione nella Capogruppo delle sette Banche Rete precedentemente controllate, che costituivano l’ossatura del gruppo a matrice federale. L’evoluzione ha permesso di valorizzare le realtà che danno vita al gruppo anche attraverso la creazione di due divisioni specializzate: Top Private Banking e Corporate e Investment Banking. Ciò significa che per l’ambito del Private si è provveduto a effettuare una nuova segmentazione della Clientela, portando nella divisione i clienti con patrimoni maggiori di un milione di euro.

La divisione, guidata da Riccardo Barbarini (in precedenza Direttore Generale di Banca Regionale Europea) si articola in **22 Centri Top Private** che, a loro volta, coordinano **40 punti operativi** su tutto il territorio nazionale, in cui operano circa **240 Private Relationship Manager**, dipendenti della banca. UBI Top Private ha circa **32.000 Clienti** e si colloca tra i primi cinque operatori del settore in Italia, con oltre **32 miliardi di euro** di masse gestite.

“Per operare al meglio in un mercato caratterizzato da elevati standard qualitativi, come quello italiano, UBI Banca ha investito per differenziarsi dai propri concorrenti, puntando su un ulteriore incremento della qualità e su modelli di consulenza evoluta, attraverso la valorizzazione di talenti e professionisti, la formazione tecnica e comportamentale, l’evoluzione degli spazi dedicati agli incontri con la Clientela Private, la semplificazione e l’innovazione tecnologica”, ha dichiarato Riccardo Barbarini, Responsabile di UBI Top Private. “Riteniamo che la chiave del nostro successo risieda nella capacità di fornire un servizio personalizzato in cui professionalità, riservatezza, capacità consulenziale, supportate da una tecnologia avanzata, siano orientate a trovare soluzioni che soddisfino il Cliente”.

Il Private Banking è ormai approdato a un approccio di Wealth Management, passando da una logica di soddisfazione di esigenze relative alla sola gestione del patrimonio alla capacità di soddisfare i bisogni del nucleo familiare a 360° (quindi sia relativi al patrimonio che a diverse esigenze tra le quali passaggio generazionale, corporate governance e asset protection). La Clientela Private richiede sempre più una gestione con modelli di servizio personalizzati rispetto ai fabbisogni differenziati per target (privati, imprenditori, imprese, istituzionali) e per fasce di patrimonio (High Net Worth Individual e Ultra HNWI): questo insieme di constatazioni hanno imposto l’evoluzione del ruolo del professionista di UBI Banca, che è passato da consulente sugli investimenti a consulente globale, ovvero *Private Relationship Manager*.

Grazie alla presenza del Gruppo UBI Banca nelle aree economicamente più attive del Paese con circa l’80% degli impieghi realizzati in Lombardia, Piemonte e Lazio (regioni da cui proviene oltre il 40% del PIL italiano),



la divisione UBI Top Private conta su un importante piano di crescita e di un ulteriore sviluppo della rete dei Relationship Manager con importanti traguardi di crescita attraverso l'inserimento di 50 nuovi professionisti in tre anni. Un'elevata seniority professionale, unita alla specifica competenza tecnica e comportamentale nella gestione integrale della clientela e il desiderio di sposare un progetto industriale di lungo periodo caratterizzano le politiche di sviluppo della rete dell'Istituto.

Per ulteriori Informazioni

UBI Banca Media Relations

Tel +39 027781 4213 - 4932 - 4936

media.relations@ubibanca

Havas PR Milan

Marco Fusco, 02 85457029 – 345/6538145 - marco.fusco@havaspr.com

Rafaella Casula, 02 85457034 – 345/3780834 – rafaella.casula@havaspr.com