



UBI TOP PRIVATE FA IL PUNTO SUL PRIMO ANNO

Nell'ambito della convention Top Private Evolution presentati i risultati: in crescita masse gestite e numero di Private Relationship Manager

UBI Top Private, Divisione di UBI Banca dedicata al Private Banking, è oggi tra i primi 5 operatori di Private Banking del mercato italiano. Gestisce asset per circa 36 miliardi di euro (oltre 32 miliardi a fine 2016). Opera attraverso una rete di 82 punti operativi attivi su tutto il territorio nazionale con 300 Private Relationship Manager

Milano, 1 giugno 2018 – Si è tenuta oggi a Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa Italiana, la convention “Top Private Evolution” a conclusione del primo anno di attività di UBI Top Private, divisione di UBI Banca dedicata al Private Banking.

Alla convention, cui hanno preso parte oltre 400 persone del Gruppo, sono intervenuti Victor Massiah, Consigliere Delegato di UBI Banca, Frederik Geertman, Chief Commercial Officer, Riccardo Barbarini, Responsabile UBI Top Private e Andrea Ghidoni, Amministratore Delegato di UBI Pramerica.

UBI Top Private è attualmente tra i primi cinque operatori del mercato del Private Banking in Italia per asset gestiti e fornisce soluzioni personalizzate per Clienti con patrimoni a partire da 1 milione di euro.

UBI Top Private è stata costituita nell'attuale forma nel 2017, a seguito dell'operazione Banca Unica, che ha consentito di concentrare in una sola struttura le migliori competenze derivanti dall'esperienza maturata dalle sette banche commerciali del Gruppo UBI nella gestione dei grandi patrimoni, con un progetto ambizioso di forte innovazione tecnologica e finanziaria. Nel 2018 si è completato anche il processo di acquisizione e integrazione di Banca Adriatica, Banca Tirrenica e Banca Teatina.

A un anno dalla nascita, la Divisione gestisce asset per circa 36 miliardi di euro (oltre 32 miliardi a fine 2016) attraverso una rete di 82 punti operativi e circa 300 Private Relationship Manager che forniscono il proprio supporto alla Clientela Private attraverso modelli di servizio personalizzati rispetto ai fabbisogni differenziati per target di clientela (privati, imprenditori, imprese, istituzionali) e per fasce di patrimonio (High Net Worth Individual e Ultra HNWI).

L'offerta comprende un servizio di **Consulenza Evoluta Private** e un servizio di **Family Business Advisory**.

La **Consulenza Evoluta Private**, grazie alle competenze specialistiche di trenta professionisti dedicati e a un'evoluta piattaforma tecnologica espressamente realizzata in materia di investimenti, si articola in tre differenti modelli al servizio della liquidità di aziende e istituzionali e a supporto delle attività di privati secondo differenti livelli di delega. Il servizio permette di monitorare costantemente il livello di rischio condiviso con il Cliente. Il controllo costante dell'equilibrio tra rischio e rendimento del portafoglio è assicurato da un sofisticato sistema di “sentinelle” automatiche e personalizzabili, gestito dai consulenti di UBI Top Private.



Il servizio di **Family Business Advisory** fornisce soluzioni che consentono di soddisfare in modo integrato le complesse esigenze della Clientela inerenti l'organizzazione, la gestione e la protezione del patrimonio familiare (finanziario, immobiliare e aziendale), la pianificazione successoria, la tutela della qualità della vita delle persone anziane (self caring), dei minori o delle persone con disabilità.

L'offerta di UBI Top Private è strutturata per un mercato del Private Banking che in Italia è in forte trasformazione, un mercato nel quale esiste una parte ingente di patrimonio non ancora gestito da strutture specialistiche, che attira nuovi operatori accrescendo così la competizione nel settore.

“Le sfide del settore – ha dichiarato Riccardo Barbarini, Responsabile UBI Top Private - richiedono semplificazione, multicanalità, trasparenza sui costi e modelli di servizio in grado di rispondere a fabbisogni sempre più sofisticati.

UBI Top Private utilizza in modo mirato la tecnologia per ottenere una sempre maggiore semplificazione: per questo stiamo intensificando la digitalizzazione di tutta l'offerta commerciale in termini di strumenti di investimento e di servizi di consulenza erogabili. Il nostro obiettivo è facilitare al cliente la relazione e concentrare le nostre risorse professionali sul valore aggiunto che riusciamo a dare: analisi delle esigenze, studio di soluzioni d'investimento e consulenza. Vogliamo diventare il punto di riferimento per i nostri Clienti attraverso l'evoluzione del ruolo dei Private Banker da consulente per gli investimenti a “Consulente Globale”: i nostri Private Relationship Manager. Siamo convinti, infatti, che l'evoluzione tecnologica non potrà mai sostituire la centralità della componente umana, di relazione, di vicinanza e di interpretazione dei bisogni: sarà un supporto importante, indispensabile ma non esaustivo. È per questo motivo che abbiamo selezionato i migliori professionisti interni al Gruppo e stiamo selezionando i migliori anche all'esterno”.

Il numero di Private Relationship Manager è cresciuto dai 240 del maggio 2017 ai circa 300 attuali.

Per ulteriori informazioni:

UBI Banca Media Relations

Tel +39 027781 4213 - 4139 - 4932 - 4936

media.relations@ubibanca.it