

Consulenza / 1 Servizi ai grandi clienti

In Azimut una divisione solo per grandi patrimoni

Azimut fa rotta sui peperoni italiani ai quali dedica una nuova divisione che servirà a livello trasversale tutte le reti del gruppo, grazie all'accordo commerciale e di full outsourcing. Quindi, anche i promotori finanziari di AzInvestimenti e Apogeo, la rete in partnership con Cattolica Assicurazione, potranno operare con nuovi prodotti, servizi e strutture a supporto dedicati sia in sede, sia a livello di singole aree. Il focus è dunque sulla clientela che affida in gestione patrimoni superiori ai 500mila euro, anche alla luce della spinta che arriva dallo Scudo fiscale che si preannuncia per la società molto positiva. I vertici di Azimut sono infatti più che soddisfatti di come stanno andando le cose e ad oggi, in base alle pratiche giunte in sede, l'ipotesi iniziale dei 500 milioni potrebbe essere addirittura superata.

In questa prima fase i principali servizi riguardano per quanto attiene strettamente i servizi finanziari nuove linee di gestione (anche personalizzate), attraverso la valorizzazione delle expertise maturate sulle gestioni istituzionali, polizze di private insurance personalizzate e particolarmente adatte a chi decide di optare per la sanatoria fiscale.

Ci sono poi per situazione più complesse servizi di ottimizzazione del patrimonio legati alla gestione di tematiche patrimoniali molto articolate quali ad esempio la costituzione di trust, di servizi fiduciari, consulenza fiscale, legale e successoria. Inoltre, per gli imprenditori resta in piedi nel settore dell'investment banking e nel cor-

porate finance la partnership avviata da tempo con Tip (Tamburi Investment Partners). «Azimut è da sempre focalizzata sui clienti che hanno grandi patrimoni - ha ricordato **Paolo Marini**, direttore marketing & formazione e neo responsabile della nuova divisione - ora però è giunto il momento di valorizzare ancor di più i nostri caratteri distintivi andando ad operare in un segmento di mercato particolarmente colpito da quanto accaduto nel 2008 sia in termini di risultati sia di immagine di molti istituti».

Al momento sono già 40 i promotori finanziari di Azimut Consulenza che sono stati attivati e ed è già stata definita una struttura organizzativa che, incentrata su responsabilità di area (sono 8 in totale), avrà il compito di coordinare la divisione a livello centrale. L'obiettivo oltre che di servizio sulla clientela di fascia alta è ovviamente quello di facilitare il reclutamento presso altri intermediari di promotori di elevato standing.

Lucilla Incorvati

lucilla.incorvati@ilssole24ore.com

Sarà una realtà trasversale che servirà a tutte le reti del gruppo