



MEDIA COVERAGE

MPS PRIVATE SOLUTION

INDICE

MILANO FINANZA _____	2
ADVISOR ONLINE _____	3
WALL STREET ITALIA _____	4
AZIENDA BANCA _____	5-7



08.06.2017

Mps lancia Private Solution

Monte dei Paschi lancia il collocamento di **Mps Private Solution** Funds - comparti dell'Oicr di diritto irlandese Multi Solution Fund, gestito da Anima e sviluppato in esclusiva per Siena. I comparti dell'oicr prevedono l'investimento nei prodotti proposti da importanti case d'investimento internazionali come Anima, Axa Investment Managers, Fidelity, Invesco, Pictet e Schroders. È pertanto un sistema di offerta multimanager creato per rispondere alle esigenze del cliente **private** nel segno della semplicità e della qualità delle soluzioni. Grazie ai quattro comparti (Absolute, Flexible, Multi Asset e Global), la nuova offerta è studiata secondo una logica di semplificazione, diversificazione ed efficienza della gestione. Inoltre fino al 31 luglio, i clienti che investiranno in uno dei comparti sopra menzionati potranno aderire all'iniziativa promozionale **Mps Private Solution** avendo così la possibilità di accedere ad altri vantaggi esclusivi tra cui un tasso lordo fino al 2% su un nuovo conto corrente e un tasso lordo fino al 2,5% su un nuovo conto di deposito.



09.06.2017

09/06/2017

Banca Mps lancia i fondi Private solution

di Redazione Advisor Private

HIGHLIGHTS

- Si tratta di un nuovo sistema di offerta multimanager creato per rispondere alle esigenze del cliente private nel segno della semplicità e della qualità delle soluzioni

LA NEWS



Da Banca Monte dei Paschi arriva un nuovo sistema di offerta multimanager creato per rispondere alle esigenze del cliente private nel segno della semplicità e della qualità delle soluzioni. Banca Mps ha, infatti, creato Mps Private

Solution Funds, comparti del fondo di diritto irlandese Multi Solution Fund, gestito da Anima Asset Management e sviluppato in esclusiva per l'istituto senese.

In particolare, ci sono quattro comparti, che si contraddistinguono per strategie di portafoglio differenziate e per diversi livelli di rischio: si tratta di absolute, flexible, multi asset e global, che investono nei prodotti proposti da sei case d'investimento internazionali (Anima, Axa Investment Managers, Fidelity International, Invesco, Pictet Asset Management e Schroders).

"Flessibilità, diversificazione, efficienza, innovazione, qualità e semplicità: sono queste le parole chiave che possono riassumere i vantaggi di cui potranno beneficiare i nostri clienti", ha commentato Eugenio Periti, responsabile area mercati e prodotti wealth management di Banca Mps (in foto), spiegando che Mps Private

Solution rappresenta la novità più importante con cui, quest'anno, vogliono presentarsi ai clienti private. "Grazie a questo sistema di fondi possiamo mettere a disposizione dei nostri clienti un sistema di soluzioni di assoluta qualità, che ci consente di rispondere in modo semplice ed efficace alle loro esigenze di investimento, anche e soprattutto in questa fase di volatilità dei mercati", ha concluso Periti.



MONDO PRIVATE

DI BENEDETTA GANDOLFI



MONTE DEI PASCHI

Nuova soluzione per i grandi patrimoni

Il **private banking** del **Monte dei Paschi** guidato da **Eugenio Periti** (nella foto) ha messo a punto un nuovo sistema di offerta multimanager creato per rispondere alle esigenze della clientela di alto profilo.

Il gruppo ha creato **Mas Private Solution Funds**, comparti del fondo di diritto irlandese **Muti Solution Fund**, gestito da Anima e sviluppato in esclusiva per l'istituto senese. In particolare, ci sono quattro comparti, che si contraddistinguono per strategie di portafoglio differenziate e per diversi livelli di rischio: si tratta di **absolute**, **flexible**, **multi asset** e **global**, che investono nei prodotti proposti da sei case d'investimento internazionali (Anima, Axa Investment Managers, Fidelity International, Invesco, Pictet Asset Management e Schroders).



AZIENDABANCA .it

13.09.2017

IL PRIVATE CAMBIA. NELL'OFFERTA E CON LA TECNOLOGIA

Scritto da G.C.



Una nuova logica di offerta nel private banking. Per puntare sulla flessibilità in un contesto economico-finanziario estremamente volatile. È questa una delle direttrici su cui si basa lo sviluppo strategico del wealth management di Banca Monte dei Paschi di Siena.



I lavori sono in corso e presto alle nuove soluzioni si affiancheranno piattaforme tecnologiche a supporto della rete.

SEI CASE DI INVESTIMENTO PER UNA SOLUZIONE

Tra le novità di prodotto presentate quest'anno alla platea dei clienti private c'è **MPS Private Solution**. Disponibile dagli inizi di maggio, questo sistema di offerta multimanager è stato sviluppato con 6 primarie case di investimento (Anima, AXA Investment Managers, Fidelity International, Invesco, Pictet Asset Management e Schroders) in esclusiva per la banca. «La flessibilità di **MPS Private Solution** è il vero punto distintivo – commenta Eugenio Periti, Responsabile Area Mercati e Prodotti Wealth Management di Banca **MPS** – perché attraverso questo sistema di investimento, anche a fronte di cambiamenti del mercato o delle necessità del cliente, la piattaforma consente di inserire tutte le modifiche, implementazioni o sviluppi necessari. Il mercato infatti cambia repentinamente e le esigenze che hanno portato ieri all'utilizzo di una soluzione possono non essere più valide domani. Il nostro obiettivo, con **MPS Private Solution**, è quindi trasformare la logica dell'offerta, permettendo ai clienti di trovare in ogni istante le migliori soluzioni per rispondere alle proprie necessità e alle differenti condizioni di mercato».

QUATTRO COMPARTI PER SEMPLIFICARE E DIVERSIFICARE

Quattro comparti compongono la soluzione: Absolute, Flexible, Multi Asset e Global.



«MPS Private Solution è un OICR Multi-Comparto customizzato con stile di gestione flessibile – precisa Periti – e consente quindi di contenere la rischiosità complessiva coerentemente con i profili di rischio/ rendimento della clientela private. Ogni comparto si contraddistingue per strategie di portafoglio differenziate e per diversi livelli di rischio, in una logica di semplificazione, diversificazione ed efficienza della gestione degli investimenti. Scegliendo uno di questi comparti il cliente può fare affidamento su importanti e consolidate professionalità nell'attività di asset allocation, supportato dalla consulenza del proprio private banker».

COMUNICARE, ANCHE SUI SOCIAL

Per il lancio della soluzione, la Banca ha messo in piedi una azione di marketing mirata: una campagna pubblicitaria su radio e quotidiani economico-finanziari, sui profili social e anche una promozione. «Fino al 31 luglio, i clienti che investono in uno dei comparti accedono a vantaggi esclusivi – racconta Periti – tra cui un tasso lordo fino al 2% su un nuovo conto corrente e un tasso che arriva al 2,5% su un conto deposito». La campagna non è ancora terminata, ma «siamo già molto soddisfatti delle evidenze fin qui raccolte», precisa Periti.

PERCHÉ LA CONSULENZA È CLIENTE-CENTRICA

La nuova tipologia di offerta è una risposta alla necessaria evoluzione che il private e il wealth management stanno affrontando negli ultimi decenni. «La gestione dei portafogli e degli investimenti finanziari ha vissuto un forte cambiamento nell'ultimo decennio – sottolinea Periti –, a partire dal recepimento della MiFID, che ha formalizzato il passaggio da una logica di prodotto a una clientecentrica. Un percorso evolutivo che non si è ancora concluso, anzi troverà altri ambiti di sviluppo, sia per via delle ulteriori normative (tra cui la MiFID2, che incrementerà il regime di trasparenza nelle negoziazioni e la tutela degli investitori), sia per l'evoluzione dei bisogni e dei comportamenti dei clienti».

LA CONSULENZA EVOLUTA...

Per il private banking di MPS si tratta in realtà di proseguire lungo un percorso già intrapreso. «Da tempo infatti poniamo al centro del nostro modello di servizio la consulenza evoluta – chiarisce Periti. E i clienti che hanno deciso di avvalersi del servizio di consulenza e delle soluzioni di risparmio gestito hanno realizzato performance quali-quantitative più marcate, sia verso il fai da te, sia verso il benchmark. Inoltre, abbiamo affiancato dei servizi aggiuntivi alla proposizione consulenziale: il monitoraggio periodico delle caratteristiche, l'andamento e la coerenza del portafoglio con gli obiettivi del cliente, ma anche un efficace sistema di alerting insieme a un'analisi approfondita dei mercati finanziari».



... E LA COMPONENTE TECNOLOGICA

Insomma, la strada è segnata e nel prossimo futuro la consulenza cambierà grazie all'irrobustimento delle attività di wealth management tramite la tecnologia.

«All'interno delle progettualità strategiche è stata prevista l'introduzione di nuovi servizi, strumenti e tecnologie a favore dei private banker – conclude **Periti**.

L'obiettivo è digitalizzare i processi e le procedure, adeguare la attuale piattaforma di consulenza arricchendola di soluzioni utili a incrementare l'azione commerciale, per offrire anche maggiore valore aggiunto all'offerta nel wealth management. E, infine, puntare a una migliore user experience, così da raggiungere il segmento dei giovani e delle "passion community". Ogni intervento fa parte di un percorso evolutivo che andrà ad affiancare la rete e il capitale umano: il nostro è un business fatto di persone e pertanto le linee di sviluppo strategiche passano sempre da questa architrave, sfruttando la tecnologia come supporto alle competenze e alle