



**MONTE DEI PASCHI DI SIENA**  
BANCA DAL 1472

# **MEDIA COVERAGE**

# **PRIVATE BANKING**

MILANO FINANZA

2

---



# AL VIA IL ROADSHOW DEDICATO ALLE NUOVE GENERAZIONI

Promosso da MPS Private Banking, si svolgerà in cinque città, Padova, Milano, Roma, Salerno e Firenze, e consentirà di capire il nesso fra le tecnologie più moderne e l'attività di gestione del risparmio, grazie all'intervento di case d'investimento e di IBM, che aprirà una finestra sul futuro del digitale

**U**n Roadshow in cinque tappe - GEN30PuntoZero - Nuove generazioni o tecnologia di nuova generazione? - che consentirà ai partecipanti di trovare il punto d'incontro fra lo sviluppo tecnologico che pervade ogni aspetto della nostra vita e la sapienza umana che è necessaria per gestire la rivoluzione tecnologica e il mezzo hi-tech, e che fa e sempre di più farà la differenza. A maggior ragione in un mondo sempre più interconnesso, rapido e globale. A maggior ragione in un settore quale quello della consulenza finanziaria, dove l'intelligenza artificiale e la digital transformation promettono di modificare lo scenario e i ruoli svolti dai protagonisti attuali. Ma fino a che punto ciò è vero? Fino a che livello si manifesterà il cambiamento? In che modo e con quali effetti sarà influenzato il settore della finanza e della gestione del risparmio? Quali i benefici e i rischi per le parti coinvolte?

Per rispondere a queste e anche ad altre domande, che sono attuali e che strizzano al contempo un occhio al futuro, MPS Private Banking incontrerà nuove e vecchie generazioni di clienti private durante il tour che si terrà in cinque città chiave per il wealth management, per le caratteristiche e le potenzialità della clientela target. Padova, Milano, Roma, Salerno e Firenze. La struttura degli incontri è ricca di contenuti e all'avanguardia nelle modalità di svolgimento, che comprendono un dialogo interattivo fra la platea e i relatori. Fra questi, oltre al responsabile del Wealth Management dell'istituto senese e ai responsabili delle aree territoriali interessate, si alterneranno sul palco alcune case d'investimento assieme a IBM, partner tecnologico di quest'iniziativa promossa da MPS Private Banking insieme a Class CNBC. L'obiettivo è quello di approfondire lo scenario evolutivo della tecnologia digitale nei diversi campi che interessano il mondo economico-finanziario e non solo. Un percorso alla scoperta delle novità e degli ambiti di applicazione nel mondo degli investimenti e della gestione dei risparmi, in cui il fattore umano continuerà a rimanere il fattore determinante di una consulenza specialistica ed efficace. Fondamentale sarà il ruolo di 8 primarie case di investimento internazionali, che condivideranno con i partecipanti la loro esperienza e capacità di



Federico Vitto,  
responsabile Direzione  
Wealth Management  
di Banca Mps



interpretare l'evoluzione dei mercati e delle dinamiche di investimento.

Un percorso di condivisione di conoscenza con la propria clientela che è connotato nel modello di business di MPS Private Banking. L'approccio multimanager, di cui MPS è stato fra i primi e più convinti assertori, consente di mettere a disposizione i più evoluti servizi di consulenza finanziaria, anche attraverso soluzioni personalizzate. I rappresentanti di queste case saliranno sul palco anche per rispondere alle domande poste dalla platea, che consentiranno di delineare il profilo degli utenti rispetto all'utilizzo delle tecnologie più moderne. Il tutto con l'ausilio dell'APP GEN30PuntoZero, che è stata sviluppata apposta per quest'occasione, e che consentirà ai partecipanti anche di vivere delle esperienze di realtà aumentata disponibili in esclusiva.

«Il Private banking di Banca Mps ha da sempre un'attenzione particolare alla tecnologia che favorisce la relazione con il cliente», dichiara Federico Vitto, responsabile direzione Wealth Management di Banca Mps - Abbiamo fortemente voluto questo ciclo di appuntamenti per approfondire il tema della trasformazione digitale, creando un dialo-

go diretto con le diverse generazioni dei nostri clienti, in particolare i più giovani, e cercando di comprendere l'evoluzione delle differenti esigenze. Nell'ambito del progetto Wealth management, mettiamo al centro l'evoluzione del modello consulenziale, confermando il ruolo centrale della relazione con i nostri Banker, e, al tempo stesso, sviluppando il modello organizzativo e di business, attraverso nuovi strumenti e processi. Ad esempio, lo scorso dicembre abbiamo messo a disposizione dei banker uno strumento tecnologico denominato «EASYWORK». Si tratta di una piattaforma che supporta il banker nella pianificazione degli incontri e nella relazione con il cliente, grazie anche ad una più efficiente diffusione e sistematizzazione delle informazioni relative al Wealth Management». Il futuro d'altronde è già ora, come Alessandro La Volpe - Vice President IBM Cloud Italy spiegherà durante il suo intervento che si terrà nella modalità classica degli incontri americani TED, con uno speech coinvolgente ed esaustivo che consentirà di capire come stia evolvendo il rapporto uomo/macchina alla luce dell'utilizzo delle più moderne tecnologie, come Watson di IBM, applicate ai più diversi settori umani di attività. La chiave per il successo? Sarà comunque la capacità umana di dosare intuito ed analisi dei dati in modo da tarare il flusso di bit alla realtà con la capacità umana di cogliere dettagli e sfumature, oltre che di ascoltare le esigenze dei clienti per poterle soddisfare nel modo consona. Questo è tanto più vero nella gestione del risparmio e nel wealth management: solo attraverso l'ascolto delle esigenze e la conoscenza reciproca, è infatti possibile stabilire quel rapporto di fiducia cliente-banker che è alla base dell'individuazione di soluzioni efficaci, nell'ottica di un advisory integrato.



**Private Banking**



Da sinistra, nell'ordine, vedute di Padova, Milano, Roma, Salerno e Firenze, le città dove MPS Private Banking incontrerà i suoi clienti private, durante il roadshow GEN30PuntoZero