

# Imprese di famiglia e boom dell'export L'impegno di Unicredit-Cordusio per valorizzare i patrimoni lombardi

**IL VALORE  
AGGIUNTO  
DEL GRUPPO**

## Gestione patrimoniale

Cordusio, la società di *wealth management* di Unicredit è nata nel novembre del 2016 per offrire servizi dedicati ai clienti con patrimoni superiori ai 5 milioni

## La forza del network

Cordusio vuole essere un punto di riferimento per i clienti con esigenze più sofisticate ai quali fornire le risposte con il valore aggiunto dell'accesso al network del gruppo Unicredit

Il progetto Cordusio è un tassello importante all'interno del piano Transform 2019 per servire le migliori famiglie italiane

**Achille Perego**  
MILANO

**D**A SEMPRE è considerata la locomotiva d'Italia e la regione nella quale, partendo dal suo capoluogo, Milano, si produce più ricchezza, sia sul fronte delle imprese sia su quello delle famiglie. Stiamo parlando, ovviamente, della Lombardia. Uno dei territori sui quali è focalizzata l'attenzione di Cordusio, la società di *wealth management* del gruppo Unicredit che, con un solo anno e mezzo di vita, sotto la guida dell'ad Paolo Langè, è già diventata leader di mercato fra le banche specializzate con più di 25 miliardi di *asset* gestiti. Il progetto Cordusio, del resto, è un tassello importante all'interno del piano Transform 2019 per servire le migliori famiglie italiane attraverso una rete di specialisti dedicati. Oltre alla rete commerciale guidata da Fabio Lanza, l'eccellenza di Cordusio risiede nel fatto di poter avere una Direzione investimenti interna con a capo Manuela d'Onofrio, con una sua visione di mercato indipendente che guida tutti i *banker* nelle scelte di investimento. Sapendo che conosce re e comprendere i mercati, soprattutto in questo momento, si-



gnifica accompagnare i clienti nelle migliori scelte.

**CLIENTI** - a partire da un patrimonio familiare di 5 milioni di euro - che non mancano in Lombardia. Nel biennio 2015-2016, secondo i dati dell'Aipb, l'Associazione italiana del *private banking*, infatti, proprio la Lombardia presentava l'ammontare di ricchezza privata in Italia con un volume complessivo di ben 314 miliardi di euro seguita dall'Emilia-Romagna con 115 miliardi. Ma nel perimetro d'azione di Cordusio e dei suoi specialisti - un centinaio di *banker* che curano l'interesse di 3.500 famiglie, 700 delle quali direttamente gestite dalla sede di Milano, guidata da Roberto Montalbano -

## SOLUZIONI DI ALTO LIVELLO

**Paolo Langè, amministratore delegato di Cordusio:**  
«Siamo partner strategico per le famiglie e le imprese»

no - non c'è solo l'attenzione ai patrimoni personali ma anche a quelli aziendali.

«**CORDUSIO** infatti - spiega l'ad Langè - è focalizzata nell'aiutare gli imprenditori che rappresentano i settori trainanti della Lombardia, dall'industria ai servizi, dal commercio alla moda al turismo». Imprenditori che possono trovare nei *banker* di Cordusio e nelle competenze del *corporate* del gruppo Unicredit il supporto necessario, aggiunge Langè, «per gestire il patrimonio personale, sviluppare l'export o affrontare nel migliore dei modi il passaggio generazionale». Dall'ultima edizione (marzo 2018) dell'Osservatorio dei territori di Unicredit emerge

come anche il 2017 sia stato un anno positivo per l'economia lombarda con un robusto incremento nella crescita del Pil stimato a più 1,8%, oltre la media nazionale. In forte aumento, sempre nel 2017, è stato il commercio estero. In testa tra le imprese esportatrici ci sono le aziende metallurgiche, seguite da quelle della meccanica che resta il comparto con la quota più consistente su un totale di imprese attive che a dicembre 2017 aveva toccato quota 816mila con circa 4,3 milioni di occupati, pari al 19% di tutta l'occupazione nazionale. E con una *leadership* nel settore dei servizi e dell'innovazione tecnologica ma anche in quello, sempre più promettente, dai monti ai laghi alla Milano del dopo Expo, del turismo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Alla guida Montalbano: «Servizio personalizzato per ogni cliente»

MILANO

**UNA BOUTIQUE** specializzata nell'offrire servizi dedicati ai clienti con patrimoni superiori ai 5 milioni di euro. Cordusio, la società di *wealth management* del Gruppo Unicredit, è forte della focalizzazione su territori come quello lombardo ma anche con il valore aggiunto dello strategico legame con la casa madre. A partire dalle scelte di investimento. «La pianificazione di tutte le componenti patrimoniali - spiega Roberto Montalbano, responsabile della sede Lombardia di Cordusio - deve avvenire ponendo forte attenzione al cliente, ai suoi obiettivi e alla sua attitudine ad accettare i continui movimenti del mercato. Per questo, forniamo un servizio personalizzato e lo tarriamo rispetto alle sue esigenze familiari e imprenditoriali».

**Che tipo di consulenza offrite?**  
«Oltre al rapporto sinergico con UniCredit, Cordusio ha costituito una Direzione Investimenti, focalizzata sulle specifiche esigenze



ze del segmento di clientela cui si rivolge. Si tratta di un team di circa 60 persone che elabora una propria visione sui mercati per fornire indicazioni ai nostri 100 *banker*. Con la nascita di Cordusio abbiamo deciso di lanciare due tipologie di consulenza completamente basate sulla capacità dei nostri *banker* di fornire un supporto personalizzato ai clienti sia nelle scelte di investimento sia in fase di monitoraggio del loro patrimonio».

**Come funzionano i vostri servizi?**

«Con il servizio di consulenza *All in*, il cliente paga unicamente una percentuale, definita a priori, sull'ammontare complessivo del suo deposito titoli, mentre con la versione *not all in*, a fronte di una minor commissione di consulenza, vengono addebitati anche i costi di negoziazione».

**È il cliente a decidere?**

«Sì, in base alla sua operatività e alle proprie esigenze. Rimane comunque la consapevolezza per i nostri clienti che le proposte dei nostri *banker* sono assolutamente trasparenti e totalmente indipendenti dal titolo che viene proposto in portafoglio. Abbiamo anche ampliato il nostro catalogo e sviluppato una nuova linea di gestione chiamata *Blend* che permette di personalizzare il portafoglio fino al singolo strumento sia in GP che all'interno di un veicolo assicurativo».

**Quali sono gli strumenti che proponete per dare risposte concrete?**

«Partiamo innanzitutto da un approccio che analizza il contesto di mercato e gli

obiettivi dei clienti così da proporre le soluzioni più adatte. Siamo una piattaforma di integrazione che mette a disposizione dei clienti molte risorse del Gruppo: sinergie con il mondo *corporate*, consulenza giuridica di *Tax Advisory*, protezione dei patrimoni e della gestione della *governance aziendale*».

**In che modo riuscite a integrare i patrimoni personali e aziendali?**

«I nostri clienti sono prevalentemente imprenditori con una forte visione unitaria del proprio patrimonio personale e aziendale. Per questo il nostro approccio strategico mira ad analizzare il loro patrimonio nel suo complesso, anche in collaborazione con i colleghi del *Corporate* e *Investment Banking* di UniCredit, fornendo soluzioni che siano coerenti nel medio-lungo periodo anche in relazione alla gestione delle attività aziendali. Questo carattere distintivo di Cordusio assume ancora più rilevanza nei momenti di discontinuità aziendale (come passaggi generazionali e operazioni straordinarie) dove riusciamo ad affiancare specialisti di prodotto per una consulenza a tutto tondo».