

Comunicato stampa

Gruppo MPS: nasce la nuova Area Private Banking

- *Dagli attuali 25.000 a 40.000 clienti e da 15 a 25 miliardi di raccolta (+12% la crescita della quota di mercato) a fine 2006*
- *La nuova struttura potrà contare su 56 Centri Private e 260 Relationship manager, distribuiti presso le reti commerciali del Gruppo MPS. Sono circa 70 i Centri Private previsti a fine 2006*
- *Consulenza globale, discrezione e professionalità i valori centrali della nuova business proposition*
- *Offerta multimanager mediante accordi con le maggiori case di investimento internazionali e offerta di servizi specializzati nel settore legale, fiscale, successorio, dell'arte*

Siena, 31 Maggio 2004. Nasce ufficialmente la nuova Area Private Banking del Gruppo MPS, a seguito dell'incorporazione di Banca C. Steihauslin & C. in Banca Monte dei Paschi di Siena, avvenuta il 30 maggio scorso.

Il Gruppo MPS, come stabilito nel piano industriale 2003/2006, attraverso la nascita di questa Area specializzata pone fra gli obiettivi prioritari quello di arricchire e rafforzare i servizi di Private Banking. La nuova struttura avrà il compito di offrire ai clienti *private* livelli di servizio sempre più elevati, valorizzando al massimo l'alta professionalità e il tradizionale rapporto di fiducia con la Clientela.

L'Area Private Banking, secondo le previsioni, dovrebbe passare dagli attuali 25mila a 40mila clienti, mentre la raccolta dovrebbe raggiungere 25 miliardi (rispetto agli attuali 15) con una quota di mercato pari al 6% (in crescita del 12%) entro il 2006.

La creazione della nuova struttura, con compiti di indirizzo commerciale e di centro produttivo per la Clientela di riferimento, consente al Gruppo MPS, che già oggi si colloca tra i principali operatori nel Private, di utilizzare pienamente il potenziale della struttura e di mettere a frutto tutte le esperienze maturate al suo interno.

L'azione di sviluppo si sostanzierà attraverso:

- la razionalizzazione e il rafforzamento delle strutture di servizio e di offerta esistenti;
- la concentrazione e il miglioramento delle competenze gestionali e commerciali;
- il potenziamento della qualità del servizio;
- il completamento della gamma di offerta;
- la ricerca di sinergie con altre strutture del Gruppo.

L'Area svolgerà l'attività di indirizzo e di coordinamento per le reti commerciali Private di Banca Monte dei Paschi, Banca Agricola Mantovana e Banca Toscana, e potrà contare complessivamente su **56 Centri Private** e circa **260 Relationship Managers**. Secondo le linee di sviluppo indicate dal piano industriale i Centri Private saliranno a 70 a fine 2006.

Elemento distintivo del modello di servizio saranno proprio i team di *relationship management*. Le banche del Gruppo metteranno a disposizione della propria clientela Private una rete di risorse dedicate il cui compito sarà quello di proporre la miglior soluzione nella gestione dei patrimoni, attraverso consulenza, discrezione e professionalità e con il fine di creare valore. Un modello di servizio ambizioso e innovativo con soluzioni d'investimento caratterizzate da architettura aperta, indipendenza e la disponibilità ad affrontare problematiche patrimoniali anche non finanziarie. Saranno queste le caratteristiche distintive del nuovo Private Banking del Gruppo MPS.

In quest'ottica, la gestione complessiva del patrimonio del Cliente Private, così come concepita ed interpretata dal nuovo piano industriale del Gruppo MPS, sarà basata sulla capacità di erogare consulenza globale in grado di offrire risposte anche ad esigenze

complesse. In tale ambito, l'offerta multimanager spazierà dagli accordi con le maggiori case d'investimento internazionali, alle partnership con i più prestigiosi studi specializzati nel settore legale, fiscale, successorio, con importanti operatori nei settori degli *hedge fund*, dell'arte e del settore immobiliare. Tutto ciò al fine di operare in un contesto di indipendenza e trasparenza, e di offrire alla propria Clientela la possibilità di avvalersi dei principali leader di mercato in ogni servizio offerto.

Il presente comunicato sarà reso disponibile anche sul sito: www.mps.it