



Cherry Bank alla ricerca di cento private banker per lo sviluppo della divisione Wealth Management

L'istituto di credito verso la definizione di un progetto per un nuovo target di clientela private

Padova, 1 settembre 2022

Cherry Bank accelera lo sviluppo di una **nuova unità di business**, dedicata al **Wealth Management**. L'istituto di credito, già operativo sul mercato con servizi specializzati nel credito per privati e imprese, acquisto crediti fiscali e gestione distressed credit, è pronto a lanciare a sei mesi dalla sua nascita un piano per la creazione di un **nuovo pool di professionisti nella gestione del risparmio**. Il piano, in particolare, prevede un programma di **assunzioni di un centinaio di private banker**, per la formazione di team da dislocare nelle zone già presidiate dalle filiali della banca (Padova, Mestre, Treviso, Verona e Vicenza) e in altri territori target per disponibilità di ricchezza, con l'obiettivo di creare una boutique per risparmiatori e imprese.

*«Fin dall'inizio ci siamo definiti una "human bank" – afferma **Giovanni Bossi, CEO di Cherry Bank** – perché mettiamo il valore delle persone al centro del nostro modello di business, sia all'interno della Banca, sia verso l'esterno, nel rapporto con il cliente. In linea con questo principio, abbiamo a piano un importante investimento sulle risorse. Se siamo consapevoli che per molte operazioni la digitalizzazione è ormai necessaria, riteniamo che per la gestione dei risparmi, specialmente per conto di una clientela upper affluent, private e high net worth individual, la professionalità del consulente e la capacità di creare relazioni di valore con le persone restano requisiti fondamentali».*

Cherry Bank, in particolare, si sta orientando verso la predisposizione di due opzioni di servizio, uno semplificato e uno avanzato, il primo offerto gratuitamente, il secondo con il pagamento di una "fee on top" calcolata percentualmente in base al controvalore di portafoglio e con contestuale riconoscimento al cliente di eventuali commissioni incassate dalla banca. Cherry Bank si pone sul mercato in modo trasparente e mette le esigenze del cliente al centro della propria attività. L'assenza di "prodotti della casa da favorire", un approccio multi-brand e multi-style con particolare focus ai temi ESG sono le caratteristiche fondanti dell'intervento della Banca.

«Crediamo nel valore del servizio e nell'erogazione di una consulenza sartoriale e di qualità – prosegue Giovanni Bossi - D'altra parte, puntiamo alla partnership con fabbriche - prodotto che offrano soluzioni flessibili, specializzate sulle diverse esigenze dei clienti e in linea con le opportunità di investimento più ricercate sul mercato: mi riferisco, in particolare, ai prodotti dedicati alla sostenibilità, che crediamo possano avere un forte appeal sulle nuove generazioni, sia tra i privati, sia tra gli imprenditori. Tra il 2019 e il 2021 la ricchezza finanziaria delle famiglie italiane è aumentata di 334 miliardi di euro (+7%), sfiorando il tetto dei 5.000 miliardi: risparmi che giacciono nei depositi e che, se da un lato rappresentano un'opportunità di business per le banche, dall'altro possono essere risorse fondamentali, se ben indirizzate, per la ripresa economica del Paese».

Cherry Bank S.p.A. nasce da un progetto partito a ottobre 2021 con la fusione di Cherry106 S.p.A., intermediario finanziario regolato, in Banco delle Tre Venezie S.p.A, realtà bancaria radicata nel territorio veneto. Cherry Bank, che aderisce come tutte le banche ordinarie italiane al Fondo Interbancario Tutela dei Depositi, unisce la tradizione di una banca solida con l'innovazione e la velocità di una realtà giovane e dinamica e ha l'obiettivo di inserirsi sul mercato offrendo ai clienti servizi su misura e ad alto valore aggiunto, erogati attraverso processi decisionali rapidi e trasparenti.

Media relations a cura di:

T.W.I.N. S.r.l.

Mara Di Giorgio
+39 335 7737417
mara@twin.services

Tommaso Pesa
+39 347 0735670
tommaso@twin.services