

FONDI DI INVESTIMENTO/ ENTRO IL 2001 LE FILIALI DEL GRUPPO VENDERANNO I PRODOTTI DEI CONCORRENTI

# Porte aperte al Sanpaolo Imi

Parte l'offerta anche sul web. Mentre la società di gestione vuole stringere accordi commerciali con nuovi distributori esterni

Il progetto web è in pista da mesi, e nelle prossime settimane partirà il nuovo sito SanpaoloImi.com. Completo dell'offerta di tutti i fondi gestiti dal gruppo e, presto, di un software per la definizione dell'asset allocation dei singoli clienti. In apparenza una delle numerose, analoghe iniziative del settore. In realtà il punto di partenza di un piano che presenta alcune sorprese. Il gruppo (il secondo per patrimoni gestiti in Italia dopo Intesa) è partito da una convinzione: nell'industria del risparmio gestito si va verso una separazione sempre più netta tra la produzione e la distribuzione. Conseguenza? I fondi di casa dovranno trovare nuovi sbocchi commerciali. Ma anche i collocatori del gruppo dovranno aprire le porte ai prodotti di terzi: i promotori finanziari di Sanpaolo Invest hanno già imboccato questa strada. E adesso tocca agli sportelli bancari, i primi tra quelli dei gran-

*Multicanale Luciana Delle Donne, di Sanpaolo Imi a.m.*



*Rivoluzione in banca Rainer Masera, ad di Sanpaolo Imi*



di istituti a decidere il grande passo. La rivoluzione agli sportelli verrà attuata nel corso del 2001. E nello stesso periodo, ma forse con tempi più brevi, i fondi Sanpaolo concluderanno i primi accordi con distributori esterni. Del resto, è proprio questo uno degli obiettivi affidati a Luciana Delle Donne, la nuo-

va responsabile dello sviluppo dei canali telematici di Sanpaolo Imi a.m., in arrivo da Banca 121, dove ha realizzato il progetto di banca multicanale. E non è difficile ipotizzare che nel futuro anche il sito web possa trasformarsi in un canale di distribuzione di fondi propri e di terzi.

*Daniela Stigliano*