



Gentili apre Nextam agli affluent

Nextam Partners, la società di intermediazione mobiliare autorizzata alla consulenza finanziaria, collocamento e raccolta ordini e guidata dall'ad **Carlo Gentili** (*nella foto*), punta a costituire una rete di 50 tra promotori e private banker entro la fine del 2011. E nel contempo ha anche avviato l'iter preparatorio per chiedere la trasformazione in banca. La sim, costituita nel 2009 e fino a oggi focalizzata sui target dei family office e dei clienti istituzionali (fondazioni bancarie in primis), con un patrimonio in advice di 900 milioni, intende estendere i propri servizi anche ai clienti privati ad alto reddito (upper affluent e private). La ricerca riguarda promotori finanziari e private banker con un portafoglio superiore ai 15 milioni e operativi in particolare nel Centronord: la selezione e il reclutamento dei professionisti sono affidati a **Giuliana Gorla**. Nextam Partners adotta un modello di consulenza che non prevede l'utilizzo dei fondi della sgr di gruppo bensì dei fondi di case terze, individuati dal team interno di asset management.

