

PUBBLICITÀ


Indice di solidità
CET I***20,4%**

al 30 settembre 2016

L'importanza di un gruppo bancario solido

La solidità di una banca si misura principalmente attraverso un parametro: il Common Equity Tier I (CETI)

**Asset & Wealth Management**

Per una consulenza personalizzata ed evoluta nelle scelte d'investimento e nella gestione di patrimoni elevati

**Mediolanum Corporate University (MCU)**

Centro per la formazione che permette di conseguire master altamente specializzati come, ad esempio, l'Executive Master

Dal Centro Italia: preparazione e competenza

PIERLUIGI ZUCCARI

"Consulenza completa e una banca solida"

1. Opero prevalentemente a Terni e nel Centro Italia. Prima ero responsabile commerciale di un'azienda manifatturiera. Ho deciso di ricominciare da zero e sono entrato in Banca Mediolanum nel 2000. Ho studiato tanto, seguendo tutti i corsi specialistici di MCU, per ottenere una profonda ed adeguata conoscenza del settore finanziario. Così da Family Banker, sono diventato Global Banker e nel 2008 Private Banker.



Oggi la consulenza finanziaria è fondamentale e può essere efficace solo a fronte di una preparazione aggiornata quotidianamente. 2. In un contesto così volatile i clienti chiedono stabilità, il mantenimento del capitale e servizi all'avanguardia. Per essere utile a imprenditori e professionisti, offro una soluzione studiata su misura per ciascuno di loro grazie al va-

lido supporto della Direzione Asset & Wealth Management. 3. Oltre alla solidità della banca, i clienti chiedono una consulenza a 360 gradi che spazia dal settore finanziario a quello legale e immobiliare.

Con i clienti ho costruito nel tempo un profondo rapporto di fiducia basato sull'impegno costante.

LE DOMANDE**1**

Ci racconta il suo percorso professionale?

2

Quali sono le sfide che deve affrontare oggi un private banker?

3

Un cliente di alto standing cosa chiede oggi al professionista?

Sessantaquattro Private Banker, 9 fra Marche, Abruzzo, Molise, 55 tra Toscana e Umbria: "Un portafoglio complessivo di un miliardo e 426 milioni, il 73% in gestito, con una raccolta netta di 172 milioni, a fine ottobre" specifica Luigi Concetti, Regional Manager della Divisione Private Banking di Banca Mediolanum. "C'è un modo diverso di fare banca e consulenza" continua Concetti "la combinazione tra preparazione, competenza e sicurezza del brand sono alla base della nostra offerta". Qui le testimonianze di 5 fra loro che hanno raggiunto risultati brillanti.

MASSIMO CUPILLARI

“Relazione e formazione per crescere insieme”

1. Lavoro nella provincia di Fermo e sono in Banca **Mediolanum** dal 1993. Sono diventato Private Banker nel 2006. Mi sono laureato in economia e commercio e quest'anno ho conseguito il master in Family Banking organizzato dall'Università Cattolica di Milano in collaborazione con MCU.



2. Nelle Marche la figura del Private Banker è poco conosciuta. Ci sono quindi grandi potenzialità di crescita. Io voglio cogliere questa opportunità e per farlo mi sto impegnando su due fronti: alzare il livello qualitativo della relazione con i clienti e approfondire la mia formazione per essere all'altezza di situazioni sempre nuove e diverse. Formazione, servizio, relazione vanno quindi di pari passo.

3. I clienti di alto profilo hanno esigenze complesse che vanno dal passaggio generazionale alla protezione del patrimonio all'ottimizzazione del credito. La mia professionalità si traduce in proposte non meramente finanziarie, ma articolate quanto le loro esigenze. La Direzione Asset & Wealth Management mi aiuta quindi a offrire la soluzione giusta all'esigenza del momento, espressa o latente che sia.

ALESSANDRO BETTI

“Sempre più preparato e trasparente col cliente”

1. Lavoro a Livorno e sono entrato in Banca **Mediolanum** nel 2002 dopo essermi laureato in giurisprudenza indirizzo economico. Mi è sempre piaciuto il settore bancario e ho scelto quest'istituto perché in linea con le mie aspettative di poter offrire una consulenza a 360 gradi al cliente.



Nel 2011 sono diventato Private Banker.

2. Il mercato richiede professionisti sempre più preparati e competenti. Mi dedico molto alla formazione, seguendo corsi specifici in MCU sul wealth management, servizi fiduciari, passaggi generazionali e tematiche fiscali. Adesso sto frequentando il master in Family Banking organizzato dall'Università Cattolica in collaborazione con MCU. Le esigenze di professionisti e imprenditori sono sempre più complesse, voglio

saper dare loro risposte adeguate.

3. Il cliente chiede un punto di riferimento stabile, in grado di capire le sue esigenze, oltre che un supporto nella pianificazione e protezione del patrimonio. Si aspetta da me serietà e trasparenza, chiarezza, una vicinanza effettiva, e quella solidità che è uno dei punti di forza di Banca **Mediolanum**.

Messaggio Pubblicitario. *Common Equity Tier 1: indice di solidità. È il parametro per valutare la solidità di una banca e rappresenta il rapporto tra il capitale ordinario di un istituto e le sue attività ponderate per il rischio. Più è alto il parametro, più la banca è solida. Per le condizioni economiche e contrattuali fare riferimento ai Fogli Informativi su banca.mediolanum.it e ai Family Banker®.

Visitate il sito www.mediolanumprivatebanking.it oppure scrivete a privatebanking@mediolanum.it

MARCO VITI

“Un supporto sollecito agli imprenditori”

1. Opero tra Firenze e Siena, e sono in Banca **Mediolanum** dal 2013. Ho lavorato in una banca tradizionale per 38 anni, ero responsabile dei crediti alle aziende. La mia capacità relazionale, affinata in questi decenni di attività bancaria, mi ha facilitato nel tessere proficui rapporti di lavoro, soprattutto



nel mondo dell'imprenditoria, un mondo che conosco bene.

2. La mia sfida è riuscire a realizzare ciò che prima potevo fare solo in parte: essere il supporto a tutto tondo per l'imprenditore e la sua famiglia. Un punto di riferimento non soltanto per l'allocatione finanziaria dei risparmi, ma anche quando vanno fatte scelte importanti come il passaggio generazionale e la gestione **fiduciaria**. Fondamentale, quindi, possedere una formazione di elevato livello. Per questo MCU organizza corsi

anche su tematiche specifiche come le successioni, la gestione **fiduciaria** e così via.

3. Nei momenti di incertezza, come quello attuale, il cliente cerca, e trova, un interlocutore affidabile, sempre vicino, presente, con cui condividere obiettivi, strategie e indicazioni su come affrontare i mercati.

GIOVANNI GAMANNOSSI

“Un dialogo costante per rapporti proficui”

1. Lavoro a Firenze e sono entrato in Banca **Mediolanum** a gennaio 2016. Dal 1998 ho sempre lavorato in banca. Negli ultimi 10 anni sono stato direttore di filiale, mi occupavo di consulenza alle imprese. La trasparenza e l'interesse del cliente in primis sono sempre stati i miei capisaldi, fino a diventare la molla che mi hanno



spinto a cambiare.

2. Oggi posso mettere a frutto quanto ho maturato in 18 anni di attività bancaria, occupandomi appieno della relazione con il cliente. Il professionista deve “fargli aprire la mente”, prospettando soluzioni che spaziano su più livelli, non solo quello bancario, ma anche assicurativo, successorio, di protezione della famiglia.

3. I miei clienti vogliono trasparenza, dialogo costante, consigli, ma soprattutto ascolto. Conoscere

bene le loro storie, i loro progetti mi permette di presentare opportunità e proposte ad hoc.

Lo scenario è più complesso e nel vocabolario del cliente sono entrate parole come incertezza, rischio, futuro.

La mia risposta risiede nella solidità del Gruppo Bancario e nel seguire il cliente da vicino per tutte le sue esigenze.