

PUBBLICITÀ

mediolanum
PRIVATE BANKING

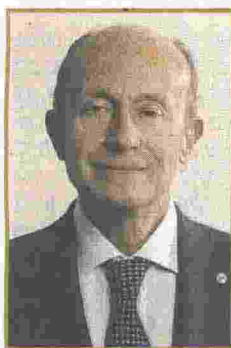
 <p>Indice di solidità CET 1 20,4% al 30 settembre 2016</p> <p>L'importanza di un gruppo bancario solido</p> <p>La solidità di una banca si misura principalmente attraverso un parametro: il Common Equity Tier 1 (CET 1)</p>	 <p>Asset&Wealth Management:</p> <p>Soluzioni e servizi pensati per ogni esigenza di tutela e valorizzazione dell'intero patrimonio familiare</p>	 <p>Mediolanum Corporate University (MCU)</p> <p>Istituto formativo che permette di conseguire master altamente specializzati come, ad esempio, l'Executive Master</p>
--	---	--

Lazio, raddoppiato il portafoglio in 5 anni

PAOLO AJMONE CAT

“Sappiamo evolvere insieme col cliente”

1. Sono stato dirigente, consigliere, infine amministratore delegato di SGR e SIM di grandi banche, banche storiche. Quando non ne ho più condiviso le scelte, nel 2007, ho scelto di entrare in Banca **Mediolanum** perché mi dava fiducia. Ho capito che qui potevo fare ciò che altrove era impossibile. E



così è stato. L'aggiornamento professionale che la Banca fornisce è indispensabile per capire le grandi potenzialità di questo istituto.

2. La nostra sfida, in sintesi, è sapere evolvere insieme con le esigenze del cliente, e in questo Banca **Mediolanum** è maestra, offre un perimetro di prodotti validi ed è capace di ascoltare e accogliere le nostre richieste.

Banca e consulente finanziario lavorano sinergicamente in modo da essere di reciproco stimolo. A tutto vantaggio del cliente, ovviamente.

3. I clienti hanno necessità sempre più sofisticate ed esigenti, non si accontentano più di essere seguiti bene su una sola tematica, chiedono una consulenza a 360° del loro patrimonio. Chiedono assoluta professionalità e costante aggiornamento per individuare le soluzioni più idonee, che vanno oltre il contingente.

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?

Dal cuore di Roma, in Largo Fontanella Borghese, coordina 43 Private Banker del Lazio, “ma soprattutto consolido e creo nuovi rapporti, anche istituzionali” dichiara Daniele Maria Gallo, Regional Manager di **Mediolanum Private Banking**, Divisione di Banca **Mediolanum**. “Negli ultimi 5 anni abbiamo più che raddoppiato il portafoglio, raggiungendo quasi quota 2 miliardi di euro, di cui il 66% in gestito. La raccolta dei primi 9 mesi di quest'anno è stata di 134 milioni di euro”. Qui la testimonianza di 5 brillanti professionisti.

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

ANDREA SETTE

"Nel cliente investo tutto me stesso"

1. In Banca **Mediolanum** da sette anni, provengo dal medesimo settore, ero consulente finanziario in un'altra banca. Sono entrato in Banca **Mediolanum** come Private Banker e ho seguito una formazione specifica con corsi sulla gestione di portafogli rilevanti. Tra poco comincerò il master con durata biennale in Family Banking istituito ed erogato dall'Università Cattolica di Milano, in sinergia con MCU.



2. La sfida più importante per me è offrire al cliente tutta la mia competenza professionale.

Per soddisfare questa aspettativa metto in campo tutto l'impegno e la passione che provo per la materia. Mi aggiorno quotidianamente sui fatti finanziari nazionali e internazionali, studio anche autonomamente per poter essere sempre più preparato. La soddisfazione

del cliente è la migliore garanzia per un rapporto duraturo.

3. I clienti chiedono stabilità del capitale e un rendimento nel tempo. In questo scenario caratterizzato da alta volatilità e tassi di rendimento a zero, sanno di potersi affidare a un professionista serio che affronta con competenza una materia sempre più complessa.

MARIO VIOLA

"Competente e vicino al cliente"

1. Da top manager con una laurea in ingegneria e master in matematica conseguito negli USA, dieci anni fa ho deciso di entrare in Banca **Mediolanum**. Sono partito da zero, ma il mio background mi ha dato la forma mentis per ricominciare a studiare. Tutt'oggi continuo a frequentare corsi di specializzazione e aggiornamento in MCU. Recentemente ho concluso il master biennale in Family Banking istituito ed erogato dall'Università Cattolica di Milano, con il supporto di MCU.



2. Oggi la sfida è riuscire a essere sempre più preparati su due fronti: nella competenza tecnica e nella vicinanza al cliente. Il 90% del nostro lavoro è relazionale e la lungimiranza della Banca mi favorisce nell'organizzare eventi culturali o ludici che mi permettono di consolidare il rapporto con i clienti acquisiti e creare le condizioni per nuovi rapporti di lavoro.

3. Il cliente cerca in me la persona di riferimento per la gestione del patrimonio a tutto tondo: non soltanto quindi il mantenimento e il rendimento del capitale ma anche altri aspetti patrimoniali come il passaggio generazionale, la pianificazione successoria e l'advisory non finanziaria.

STEFANO PANFILI

"Sempre trasparenti Così vinciamo"

1. Nel Gruppo **Mediolanum** dal 1989, da Family Banker sono diventato manager, coordinatore di 27 consulenti finanziari, e l'anno scorso Private Banker. In MCU ho frequentato diversi corsi specialistici. Ho recentemente iniziato il master in Family Banking, organizzato dall'Università Cattolica.



In MCU metto a disposizione la mia esperienza per le nuove leve attraverso corsi sulla consulenza finanziaria.

2. La nostra sfida è la tutela degli investitori, che affrontiamo su due piani: la trasparenza e l'educazione finanziaria. Spesso mi capita di dover spiegare gli elementi basilari della finanza anche a clienti con patrimoni rilevanti. Tuttavia non ne sento il peso, ritengo doveroso dedicare il giusto tempo a chi, con fatica, ha messo da parte i propri risparmi.

3. I clienti chiedono, oltre alla trasparenza, la sicurezza dell'investimento e la solidità della propria banca. Il Gruppo Bancario **Mediolanum** vanta un indice di solidità tra i più alti sul mercato. Altro requisito richiesto è la vicinanza e disponibilità, non solo per questioni finanziarie, ma anche per tematiche successorie e di ottimizzazione fiscale.

STEFANIA GATTA

"Precisione, rapidità e servizi efficienti"

1. Dopo 25 anni in una grande banca tradizionale, in cui mi occupavo di gestione portafoglio clienti, segmento personal, un anno fa sono entrata in Banca **Mediolanum**.

Qui ho modo di sviluppare la mia professionalità, attraverso i corsi di formazione di MCU e il costante aggiornamento della TV aziendale. Per me si tratta di una modalità di approccio al lavoro nuova e indispensabile per le sfide attuali.



2. Il cliente oggi è più informato rispetto al passato. Il consulente finanziario deve quindi fornire in tempi rapidi risposte precise, certe, puntuali, anche in tema, per esempio, di ottimizzazione fiscale. Io so di poter contare su una banca che mette a disposizione dei propri professionisti tanti strumenti e servizi unici, all'altezza delle richieste dei clienti.

3. Il cliente chiede soprattutto sicurezza per il proprio capitale. La solidità di Banca **Mediolanum** è un punto di forza che mi permette di sentirmi sicura. Quanto al rendimento, devo far comprendere che lo scenario è cambiato. Le opportunità non mancano, vanno però rivisti gli orizzonti temporali dell'investimento.