

PUBBLICITÀ



L'importanza di un gruppo bancario solido

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



Asset&Wealth Management:

Soluzioni e servizi pensati per ogni esigenza di tutela e valorizzazione dell'intero patrimonio familiare



Mediolanum Corporate University (MCU)

Istituto formativo che permette di conseguire master altamente specializzati come, ad esempio, l'Executive Master

Coerenza e fiducia, le basi di un solido successo

DANIELA PETROSSO

"Trasparenza, impegno e rapporti duraturi"

1. Ho lavorato per vent'anni in una banca tradizionale, poi, dodici anni fa, sono entrata in Banca Mediolanum, perché cercavo prospettive e motivazioni diverse. Sono stata Global Banker nei primi due anni, poi supervisore e due anni fa Private Banker. La mia crescita è andata di pari passo con la crescita del target dei clienti, aggiornando la formazione, con corsi in sede e in loco.



2. La gente è molto sfiduciata verso il mondo bancario, e preoccupata. Dobbiamo vincere questa loro diffidenza con la trasparenza, essere diretti, spiegando nel dettaglio ogni voce perché facciamo scelte consapevoli. Dobbiamo essere tempestivi e aggiornati. In tutto questo la Banca è al mio fianco con una struttura eccellente e disponibile.

3. I miei clienti si aspettano attenzione e comprensione di tutte le loro esigenze in campo patrimoniale, dai beni di famiglia ai passaggi generazionali. Vogliono una persona trasparente che si faccia carico dei loro obiettivi in un mercato segnato dalla volatilità. Tutto ciò comporta rapporti solidi e duraturi con ciascuno di loro e un impegno costante da parte mia.

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?

"Il mio ruolo" dice Pietro Rosin, Regional Manager di Mediolanum Private Banking, Divisione di Banca Mediolanum, "è coordinare i 97 Private Banker del Triveneto perché ognuno raggiunga i propri obiettivi. I risultati della struttura sono notevoli: 3,2 miliardi circa di portafoglio complessivo al 31 agosto e, da inizio anno a metà settembre, 285 milioni di raccolta netta di cui 166 in risparmio gestito. In questa pagina, nelle risposte a tre domande, i segreti del successo di cinque tra i migliori miei collaboratori."

FABIO CATTAPAN

"Una relazione di fiducia per vincere le sfide"

1. In Banca Mediolanum dal 1998, ho lavorato prima per sei anni, in una banca tradizionale all'ufficio estero. Non avevo quindi un portafoglio clienti né relazioni dirette, ma avevo acquisito una conoscenza approfondita dei servizi bancari e delle esigenze di professionisti e imprenditori.



Ho cominciato da zero. Ho studiato, ho conseguito il master biennale in Family Banking organizzato da MCU, in collaborazione con l'Università Cattolica di Milano.

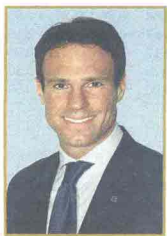
2. La mia sfida è far comprendere a sempre più risparmiatori la bontà dei miei tre capisaldi. Primo: il vero bene rifugio è la diversificazione dell'investimento. Secondo: non basarsi mai sui pareri o previsioni ma sui dati oggettivi, come, ad esempio, la crescita economica mondiale. Terzo: pianificare secondo le esigenze e gli obiettivi del cliente.

3. I miei clienti, in gran parte imprenditori o professionisti, chiedono sicurezza e rendimento dagli investimenti e soprattutto la disponibilità immediata del loro denaro per cogliere le opportunità imprenditoriali. Basilare è il rapporto di fiducia col cliente, per conoscere i suoi obiettivi, presenti e futuri.

EDOARDO CALDERARO

"Vicinanza, rapidità e la solidità della Banca"

1. Mi sono laureato alla Ca' Foscari in economia e commercio e sono entrato in Banca Mediolanum sei anni fa. Sono stato inserito dapprima al Banking Center, successivamente ho seguito corsi di formazione per poter diventare consulente finanziario.



2. Oggi "vincere" con i tassi d'interesse a zero è più complicato che nel passato. Ma un elemento che ci distingue dagli altri istituti di credito è l'indice di solidità del Gruppo Bancario Mediolanum, uno dei più alti in Italia. Solidità è sinonimo di fiducia.

3. Ogni cliente ha esigenze specifiche, ma tutti manifestano il bisogno di vicinanza, per loro devo essere sempre a portata di cellulare. Vogliono un servizio innovativo e rapido. Chiedono di avere sempre informazioni interessanti.

Questo è quanto offro a una sessantina tra famiglie e aziende, per investimenti, fidi, mutui, ma anche, per esempio, per passaggi generazionali e finanza straordinaria. Su questo fronte la Direzione Asset&Wealth Management offre un supporto straordinario nel fornire servizi ad hoc. Ci permette di andare oltre la tradizionale consulenza di un Private Banker.

STEFANO PEDRON

"Capacità di ascolto e soluzioni esclusive"

1. Prima di entrare in Banca Mediolanum, dieci anni fa, ero un imprenditore. A 40 anni decisi di cambiare vita.

Scelsi Banca Mediolanum dopo averne sentito parlare da un suo consulente: cambiavo lavoro, ma continuavo a essere, in un certo senso, imprenditore. Ho studiato molto, ho ottenuto l'abilitazione a consulente finanziario, ho frequentato corsi e master in MCU: l'ultimo è stato il master in Family Banking.

2. Il mondo della consulenza è di professionisti sempre più preparati e aggiornati.

Quindi viene richiesta una formazione continua di livello sempre più alto, compito che Mediolanum svolge con MCU. Ma è richiesto anche un servizio con soluzioni personalizzate sempre più esclusive.

3. Il cliente vuole che gli si presti attenzione come persona, ancora prima che come cliente. Cerca in me un punto di riferimento, un professionista che gli dia serenità ancora prima del risultato finanziario, un sostegno nelle scelte di investimento, capacità di ascolto e comprensione delle sue esigenze, in un mondo dove gli strumenti finanziari sono sempre più complessi.



ARDUINO BENETTON

"Una Banca credibile e servizi d'avanguardia"

1. Dopo quindici anni in una banca tradizionale, dove offrivamo consulenza a privati e aziende, sono passato a Banca Mediolanum, dodici anni fa, facendo tutto il percorso: dapprima Family Banker, successivamente Global e infine Private Banker. Ho frequentato corsi di alto livello in MCU, che considero



fondamentali, dal momento che il mondo della finanza richiede professionisti sempre più preparati.

2. La sfida da vincere è conquistare la fiducia dei potenziali clienti, e la affrontiamo su due piani.

Da una parte siamo sempre più competenti. Il mondo finanziario è cambiato, bisogna essere molto preparati per offrire un servizio di consulenza efficiente. Dall'altra sentiamo la responsabilità di chi opera nel settore finanziario. Il nostro compito è stare al fianco del cliente, sempre.

3. Fino a qualche tempo fa il cliente chiedeva il rendimento, oggi mette in primo piano la sicurezza, non vuole perdere il suo capitale.

Su questo fronte Mediolanum è una banca solida, quindi credibile, visto l'alto indice di solidità registrato e innovativa per i servizi all'avanguardia offerti.

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.

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

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.