

PUBBLICITÀ

mediolanum
PRIVATE BANKING

Con i clienti formiamo una squadra che vuole raggiungere il medesimo risultato

Dal Piemonte cinque storie diverse di Private di successo accomunate da un medesimo interesse: tutelare i risparmiatori che si affidano a loro

GIUSEPPE BRUCATO

Il suo sogno era diventare calciatore della squadra più titolata d'Italia: "Ero nelle giovanili della Juventus" ricorda Giuseppe Brucato, 55 anni, in Banca Mediolanum dal 2002, ufficio ad Aosta "ma problemi a un ginocchio mi hanno fermato. Allora sono andato a lavorare in una grande banca, era il 1984". Addio dunque per sempre al pallone? "Niente affatto. Entrando in Banca Mediolanum posso gestire autonomamente il mio tempo e sono tornato quindi nel mondo del calcio, come allenatore". Come può trovarsi a suo agio come sportivo e nello stesso tempo come consulente finanziario? "L'esperienza di allenatore sportivo ha sviluppato in me alcune qualità che nel lavoro di Private e di supervisore sono molto importanti: credibilità, leadership, tenacia. In un certo senso mi sento ancora allenatore: negli investimenti, nella gestione dei risparmi sono necessarie una strategia, una pianificazione, e il gioco di squadra. La Banca, il cliente ed io formiamo una squadra che vuole raggiungere il medesimo risultato. Con questa impostazione si supera qualsiasi difficoltà, è più facile ottenere risultati". Il cliente come compagno? "Sì. Il concetto di vicinanza è uno degli elementi che distingue Banca Mediolanum, ed è connesso con la mia indole. Il cliente mi trova sempre, ogni volta che ne ha bisogno, disponibile in ogni momento a dare informa-

zioni, ad ascoltarlo, a dare suggerimenti". E in questa squadra la Banca gioca un ruolo fondamentale. "Indispensabile. Questa Banca ci sostiene e ci fa crescere professionalmente attraverso la formazione: far crescere la nostra competenza significa far crescere la cultura finanziaria dei clienti".

PAOLO BARALDI

Anche Paolo Baraldi, 54 anni, in Banca Mediolanum da 24, attivo sul Lago Maggiore, sponda piemontese, aveva scelto un'altra strada, subito dopo la laurea in economia: "Trovai lavoro in un'azienda di rubinetteria. Ma quando mi contattò un responsabile dell'allora Programma Italia, mi dimisi. Con piena soddisfazione: il mio è un lavoro dinamico, per niente monotono. Una professione che si costruisce sui rapporti umani. E' una grande soddisfazione conquistare e mantenere la fiducia dei clienti. Molti di loro li seguo fin da quando sono entrato nel Gruppo: siamo cresciuti insieme, ho condiviso svolte della loro vita familiare, come la nascita dei figli, il mutuo per la casa, progetti importanti di risparmio e investimento. Ho sempre avuto come primo obiettivo la tutela dei loro risparmi, li ho consigliati per incrementarli". Qual è, secondo lei, la dote essenziale, quella che la contraddistingue? "Penso il sapermi mettere nei panni del cliente, capire le sue aspettative e fare di tutto per soddisfarle. Curare i dettagli e nello stesso tempo dare risposte in tempi brevi e tutta l'assistenza possibile. Ciò significa anche, per esempio, sganciarlo da decisioni emotive, aiutarlo a razionalizzare sempre. E per farlo ci vuole testa, ma ci vuole anche cuore". In tutto ciò che ruolo ha la Banca? "La Banca aiuta in tanti modi. Per esempio, con il suo essere una realtà tra le

più solide. Ma anche con un'organizzazione che mette davvero il cliente al centro. E ancora: con i corsi organizzati da Banca Mediolanum Corporate University, davvero fondamentali per chi come noi si trova a operare in un mondo sempre più complicato e in rapida evoluzione".

DAVIDE PIOVERA

Per Davide Piovera, laurea in economia, attivo fra Lago Maggiore e Lago d'Orta, il lavoro di consulente finanziario è una scelta fatta fin dall'inizio della vita professionale: ha 33 anni ed è entrato in Banca Mediolanum dieci anni fa. Oltre alla competenza, che cosa mette di lei a disposizione del cliente? "La trasparenza, la credibilità, l'attenzione" risponde senza un attimo di esitazione. "E questo è un aspetto del mio lavoro che mi piace: mi permette di mettere in pratica valori in cui credo. Con un grosso vantaggio: così facendo i risultati arrivano, per i clienti e di conseguenza anche per me". L'impegno non lo spaventa: "Questa professione è fatta prima di tutto di rapporti umani. I clienti hanno il diritto di sentirsi importanti per il loro consulente, che deve perciò essere disponibile, dimostrare attenzione, interesse per le loro esigenze e i loro desideri. Per capire le esigenze finanziarie di una persona bisogna prima conoscere questa persona, creare un rapporto di fiducia con lei. Soltanto dopo si possono cercare, e trovare, le soluzioni ottimali, le risposte più adatte". Importanti sono poi le occasioni per permettere a più clienti di ritrovarsi, per una cena o una serata di musica: "Mi piace organizzare per loro e i loro amici momenti di incontro, in cui possono conoscersi, parlare fra di loro, scoprire magari che hanno interessi in comune, creare una relazione che non si esaurisce in quella serata".

I rapporti con i colleghi? "Devo moltissimo al mio supervisore, ma in generale questi dieci anni in Banca Mediolanum mi hanno fatto crescere tanto, sia sotto il profilo professionale sia sotto l'aspetto umano".

PAOLO VILLA

Ha fatto per sei anni il direttore in una fabbrica di mobili, poi ha dato una sterzata: "Volevo lavorare in un'azienda in cui potessi avere maggiore autonomia e coltivare rapporti umani, e così entrai in Banca Mediolanum" spiega Paolo Villa, 58 anni, ufficio a Borgosesia (Vercelli). Accadeva trent'anni fa, e da allora la sua attività non ha fatto altro che progredire, "anche se" tiene a dire "gran parte dei clienti sono tali da trent'anni". Il suo motto è "dai se vuoi avere". Il rapporto - dice - deve essere vicendevole, per essere proficuo per entrambi: "Per svolgere al meglio la mia consulenza, devo conoscere a fondo il cliente. Ma il cliente, a sua volta, per darmi fiducia deve conoscere me. Fiducia e stima sono reciproci: il cliente si affida a me per tutelare i suoi risparmi, io ricambio mettendo il meglio di me in questa operazione". E la Banca? "La Banca è stata sempre per me un punto di riferimento: vi ho sempre trovato sostegno, anche sotto il profilo umano, a tutti i livelli, dalla struttura al vertice". L'informazione finanziaria è oggi alla portata di tutti, basta un clic e si trova: quindi che futuro ha la sua professione? "La mia è la professione del futuro. Il consulente finanziario sarà sempre più utile in questa nostra società globale, perché fenomeni e procedure diventano sempre più complicati, difficili da decifrare, provvisori. Fare da soli è impossibile, se si vogliono ottenere risultati. L'esperienza e le soddisfazioni finora accumulate rappresentano uno sti-

molo ulteriore ad andare avanti a svolgere questo meraviglioso lavoro ancora per molti anni".

MAURIZIO GIANELLO

Anche per Maurizio Gianello, 45 anni, in Banca Mediolanum da 22, ufficio nel Torinese, quella di consulente finanziario è una professione dal futuro sicuro, "specialmente in un Gruppo come Banca Mediolanum che ha anticipato il mercato e puntando sull'innovazione tecnologica si è rafforzato sempre di più". Anche lui aveva esordito nel mondo del lavoro in un settore completamente diverso da quello bancario: perito elettronico, era stato assunto da un'azienda di robotica, "ma poi cambiai rotta, diventando consulente finanziario, ed è stata la mia fortuna". Il rapporto personale con il cliente è l'aspetto del suo lavoro che apprezza di più: "Entrare in casa del cliente equivale a entrare in famiglia, e quando esco alla fine dell'incontro, mi sento come se uscissi da casa mia" spiega. "Gestire un capitale vuol dire, in un certo senso, gestire una parte di una vita familiare, qualcosa da cui dipendono le scelte di una intera famiglia. Ci si vede per parlare di soldi e si finisce per parlare di tutto, per confidarsi. Ho clienti, oggi anziani, che seguono dall'inizio della mia professione, ho seguito la loro situazione finanziaria magari fino alla successione: inevitabilmente mi sento legato a loro anche affettivamente". Competenza, capacità di mettere il cliente a proprio agio e mettere se stesso al servizio del cliente sono essenziali, ma bastano? "No" risponde "ci vogliono anche tanta determinazione e tanta costanza. Si tratta di una professione impegnativa, che si costruisce e si consolida nel tempo. Ma se lavori seriamente, puoi raggiungere obiettivi importanti, gratificazioni che difficilmente trovi altrove".



GIUSEPPE BRUCATO

PAOLO BARALDI

DAVIDE PIOVERA

PAOLO VILLA

MAURIZIO GIANELLO

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

Pagina a cura di Relazioni con i Media Tiziana Castiglia - Rosamaria Salatino

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.