

PUBBLICITÀ

mediolanum  
PRIVATE BANKING

### 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

## In Emilia Romagna cresce la squadra e la raccolta

FILIPPO TRONI

### “Con la determinazione arrivo sempre alla meta”

1. Lavoro a Piacenza e provincia, sono entrato in Banca Mediolanum nel 2003 e sono diventato Private Banker dieci anni dopo. Dal 2013 ho decuplicato il mio portafoglio, ragionando da ... atleta. Da tre anni a questa parte mi dedico alla mezza maratona e ho iniziato a pormi obiettivi sempre più importanti. Nello sport come nel lavoro per raggiungere traguardi sempre più alti conta la disciplina, l'allenamento, cioè la preparazione, e la determinazione. Così ho fatto, e così ho raggiunto risultati per me impensabili, in entrambi i campi.



2. In questo mercato in continua evoluzione, che disorienta per la sua complessità, bisogna saper offrire una consulenza sempre più specializzata, sempre più su misura. Per poter essere all'altezza di questo compito è richiesta una preparazione d'eccellenza.

La Banca ci fornisce un aiuto enorme tramite i corsi di MCU e gli approfondimenti di TV aziendale.

3. I clienti si aspettano trasparenza, vicinanza e continuità nel tempo. I rapporti si costruiscono negli anni, conquistando poco per volta la fiducia e seguendo il cliente con costanza e serietà.

### LE DOMANDE

# 1

Ci racconta il suo percorso professionale?

# 2

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

# 3

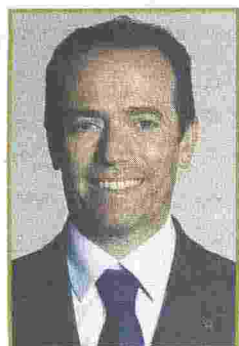
Un cliente di alto standing cosa chiede oggi al professionista?

Due miliardi e 800 milioni di euro di patrimonio gestito al 30 novembre, 260 milioni circa la raccolta da gennaio 2016 a novembre, il 38% in più rispetto all'anno scorso: questo il bilancio dei 92 Private Banker dell'Emilia e Romagna. “Vogliamo crescere ancora” dichiara Mauro Tassi, Regional Manager per l'Emilia Romagna di Mediolanum Private Banking, divisione di Banca Mediolanum. “Siamo circa una dozzina in più rispetto a un anno fa. Una crescita non solo numerica, ma di soluzioni strategiche per i nostri clienti”.

ANDREA ZINI

## “Studio continuamente e parlo con chiarezza”

1. Sono Private Banker a Parma da sei anni e in Banca Mediolanum dal 2000. Per 12 anni sono stato responsabile produzione in un'azienda metalmeccanica, poi ho deciso di entrare in Banca Mediolanum perché amo la meritocrazia e volevo essere valorizzato per i miei risultati. Ho seguito tanti corsi in MCU, ma anche privatamente ogni volta che volevo approfondire un argomento. Credo tanto nella formazione e ci ho sempre investito tempo ed energia.



2. In un mercato completamente diverso, rispetto anche solo a 5 anni fa, bisogna “accompagnare” il cliente verso una nuova cultura della gestione del proprio patrimonio. A noi spetta mantenere in equilibrio l'ago della bilancia e per poterlo fare bisogna aver chiaro il focus della domanda, ovvero cosa è giusto per quel risparmiatore.

3. Il cliente si aspetta trasparenza, anche quando le situazioni mutano rispetto alle aspettative iniziali e presenza, intesa come disponibilità. Io ci sono sempre. Non succede mai che le richieste dei clienti cadano nel vuoto, che non vengano prese in carico con la massima solerzia. È così che a me piace lavorare.

BRUNO BELLONI

## “Il risparmiatore sa che sono al suo fianco”

1. Lavoro a Piacenza. Sono entrato in Banca Mediolanum come Private Banker nel 2012, dopo 25 anni in altri istituti di credito. Sono stato direttore di filiale, direttore di sede, responsabile centro imprese corporate. Poi ho cambiato, perché ho capito che se volevo lavorare mettendo al centro della mia



attività l'interesse del cliente, dovevo essere autonomo. Ed è così che sono entrato in Banca Mediolanum. “La banca costruita intorno a te” è ben più di uno slogan: è il fondamento dell'azienda. È ciò che mi dà ogni mattina passione ed entusiasmo.

2. La nostra sfida oggi è saper creare relazioni durature e solide nel tempo. Trasparenza, fiducia, correttezza sono valori fondamentali e hanno un peso superiore al rendimento. Il lavoro diventa quindi l'occasione per condividere

valori e obiettivi che andiamo a fissare insieme.

3. Oggi più che mai il cliente chiede competenza, professionalità e capacità di ascolto, senza la quale non può innerscarsi un percorso virtuoso.

I clienti devono sentirmi per quello che sono: un alleato, un partner, il loro interlocutore principale.

GIOVANNI VERDE

## “Lavoro per gli imprenditori ma anche per i loro figli”

1. Vivo in provincia di Mantova e sono in Banca Mediolanum dal 1999, dopo 9 anni in una banca tradizionale come direttore di filiale. Nel 2014 ho conseguito la qualifica EFA (European Financial Advisor) dell'ente Efp Italia, che certifica a livello europeo un'approfondita preparazione nella consulenza finanziaria. Adesso sto seguendo il



master in Family Banking organizzato da MCU, in collaborazione con l'Università Cattolica di Milano.

2. Gli attuali rendimenti sottozero hanno minato le certezze del passato. La volatilità farà sempre parte degli investimenti del cliente, va quindi spiegata per cogliere nuove opportunità.

Oggi i clienti si sentono insicuri, temono per il loro patrimonio. La solidità del Gruppo Bancario nel quale opero mi permette di tra-

smettere al cliente un forte senso di sicurezza.

3. I clienti chiedono schiettezza, presenza sollecita e continuità di rapporto. Soprattutto per esigenze delicate come il patto generazionale dei clienti imprenditori.

La preparazione dei figli per il loro ingresso in azienda è importante tanto quanto l'investimento dei risparmi.

MASSIMILIANO BERTANI

## “Un contributo decisivo per il benessere dei clienti”

1. Lavoro a Modena e provincia. Sono entrato in Banca Mediolanum nel 2000. Lavoravo nella grande distribuzione e un giorno conobbi un cliente Mediolanum, entusiasta della sua banca. Rimasi folgorato da una frase di un Family Banker che sarebbe poi diventato il mio supervisore: “Se vuoi cambiare



la tua vita, devi incidere nella vita degli altri”. Da allora cominciai a studiare e non ho mai smesso. Nel 2013 ho conseguito la qualifica europea EFA dell'ente Efp Italia, che attesta un'alta competenza nella consulenza finanziaria.

2. Desidero condividere la cultura finanziaria con i miei clienti, per renderli consapevoli delle scelte che fanno. A questo scopo sono attivo nel progetto di ANASF “Economic@mente” che intende portare la cultura finanziaria nelle scuole.

3. Il cliente chiede continuità di rapporto, capacità di ascolto e la dovuta professionalità. Oggi i clienti sono più evoluti e cercano le informazioni da soli, ma la materia è complessa e in continua evoluzione. La figura del private banker quindi, poco conosciuta fino a qualche anno fa, oggi è molto apprezzata e riconosciuta.