

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 (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

# Sicilia, i valori di un progresso tangibile

VINCENZO MARINO

## “Studi e competenze ai massimi livelli”

1. Sono entrato nel Gruppo **Mediolanum** nel 1987 come agente assicurativo a Palermo. Da allora la mia formazione non si è mai interrotta, e nemmeno la mia carriera. Da consulente finanziario sono diventato supervisore, team manager e cinque anni fa Private Banker. Ho seguito corsi specialistici sia in MCU sia in Sicilia e nel 2014 ho conseguito la qualifica EFA (European Financial Advisor) dell'ente Efpa Italia, che certifica a livello europeo un'approfondita preparazione nella consulenza finanziaria.



2. La mia sfida si può riassumere in una parola: trasparenza. Il che significa rendere il cliente consapevole delle decisioni che sta prendendo e dei cambiamenti in atto nel mondo bancario.

Uno dei miei compiti è educare finanziariamente i clienti.

3. I clienti si aspettano da me una consulenza ad ampio raggio perché le loro esigenze spaziano su più tematiche: dalla pianificazione successoria alla protezione, sia del patrimonio, sia delle persone che producono questo patrimonio.

Una consulenza a tutto tondo è realizzabile solo grazie a un rapporto di fiducia e rispetto.

## 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?

“Un portafoglio complessivo di 451 milioni di euro, ma soprattutto una crescita continua, sia in termini di raccolta sia nel numero dei professionisti, quasi raddoppiati negli ultimi tre anni”. Questo, in sintesi, il risultato del team di Sebastiano Ferraro, Regional Manager di **Mediolanum** Private Banking, Divisione di Banca **Mediolanum**. In Sicilia Ferraro coordina l'attività di 24 Private Banker, con un occhio di riguardo anche alle attitudini personali di ognuno. Ad alcuni di loro abbiamo posto le tre domande evidenziate.

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](http://www.mediolanumprivatebanking.it) oppure scrivete a [privatebanking@mediolanum.it](mailto:privatebanking@mediolanum.it)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

LUIGI DI NAPOLI

## “La consulenza deve essere esauriente”

1. Sono entrato in Banca **Mediolanum** due anni fa. Opero prevalentemente a Palermo. Per 25 anni ho lavorato come dirigente in una grande banca tradizionale, in Italia, a New York e in diverse sedi europee. Banca **Mediolanum**, con il suo modello distributivo, ha anticipato l'attuale scenario bancario e semplificato l'accesso in banca: ecco perché ho cambiato dopo tanti anni.



2. Sento la necessità di mettere a disposizione della clientela il know-how costruito in 25 anni di esperienza bancaria. La consulenza è fondamentale, ma va fatta bene. E' richiesta quindi una preparazione che va aggiornata costantemente e MCU è focalizzata sulla formazione d'eccellenza.

3. Potenziare preparazione e aggiornamento è basilare per il mio rapporto con i clienti, professionisti e imprenditori, che prima di tutto chiedono la conservazione del capitale. Per loro, abituati ai titoli di Stato, è un momento difficile, di confusione: sta a me essere efficiente, trasparente, esauriente per consigliarli al meglio, spiegando loro come i cambiamenti del mondo del risparmio posso essere un'opportunità di crescita in sicurezza.

sti e imprenditori, che prima di tutto chiedono la conservazione del capitale. Per loro, abituati ai titoli di Stato, è un momento difficile, di confusione: sta a me essere efficiente, trasparente, esauriente per consigliarli al meglio, spiegando loro come i cambiamenti del mondo del risparmio posso essere un'opportunità di crescita in sicurezza.

CINZIA IANDOLINO

## “Un rapporto di fiducia e maggiore autonomia”

1. Per 27 anni ho lavorato in uno dei più grandi istituti bancari italiani, negli ultimi 15 come gestore portafoglio clienti. L'anno scorso ho deciso di entrare in Banca **Mediolanum** come Private Banker, dopo aver vagliato diverse proposte. Continuo a occuparmi, a Palermo, di consulenza finanziaria, è però profondamente cambiato il rapporto col cliente: ora è più stretto.



2. La mia sfida è vincere la reticenza psicologica di chi ancora non è cliente ed è abituato alla banca fatta di filiali, orari fissi. Adesso le persone apprezzano il nostro modo di lavorare, fatto di libertà, impegno personale, una gerarchia agile ed efficiente e cominciano a cercarmi loro. E agli ex colleghi che mi chiedono come sia cambiato il mio mondo, spiego come funzionano le reti di

consulenza finanziaria e quanto sia ora più soddisfatta.

3. Il cliente cerca un punto di riferimento a cui affidarsi e la continuità della relazione. Per costruire un rapporto stabile e duraturo nel tempo, occorre entrare in empatia con il cliente, conquistarsi la sua fiducia.

La fiducia è alla base di ogni rapporto.

ISABELLA MORELLO

## “Sempre più preparata. E un rapporto duraturo”

1. Sono entrata in Banca **Mediolanum** nel 2000 come Family Banker, tre anni dopo sono diventata Global Banker e nel 2008 Private Banker. Opero a Catania. Ho sviluppato la mia competenza attraverso corsi specialistici, sia nella nostra Corporate University, sia in università, come la Bocconi di Milano, su materie quali gestione



fiduciaria, credito alle imprese, protezione delle famiglie “private”.

2. Due i punti che mi impegnano di più: da una parte il bisogno del cliente di stabilizzare il portafoglio in questo periodo di volatilità dei mercati. Dall'altra la necessità di stare accanto al cliente sempre. Le fluttuazioni di Borsa tendono a far dimenticare l'orizzonte temporale dell'investimento e gli obiettivi prefissati. Il mio compito è gestire la paura del cliente e riportarlo alla razionalità.

3. I clienti chiedono stabilità e continuità nel rapporto, una certezza che in Banca **Mediolanum** trovano sempre, perché noi professionisti siamo un punto di riferimento stabile nel tempo. Io coltivo il rapporto con i clienti anche attraverso l'organizzazione di eventi formativi che alterno a momenti di relazione pura.

MASSIMO MUSSO

## “Una consulenza completa e servizi vantaggiosi”

1. Ventun anni in una grande banca tradizionale, gli ultimi sei da direttore di filiale. Poi, l'anno scorso, la decisione di entrare in Banca **Mediolanum** come Private Banker, a Palermo. Per me è stato un allargamento di competenze e orizzonti: qui ho la possibilità di approfondire la conoscenza dei miei



clienti, studio materie come finanza comportamentale, ignorate prima, mi occupo di argomenti delicati come il passaggio generazionale, la pianificazione successoria e l'ottimizzazione fiscale.

2. Il mio obiettivo è far conoscere a sempre più risparmiatori la bontà di servizi all'avanguardia e i vantaggi delle soluzioni che Banca **Mediolanum** offre a chi detiene grandi patrimoni.

Una sfida che so di poter vincere perché posso contare anche sul supporto della Direzione

Asset&Wealth Management.

3. I clienti chiedono competenza su più fronti, gestione a 360 gradi del loro patrimonio e stabilità di referenza. Grazie ai corsi in MCU studio e mi aggiorno costantemente per essere più competente nel campo della consulenza finanziaria.

I clienti riconoscono l'impegno e lo apprezzano.