

Indice di solidità
CET I***21,9%**
al 30 giugno 2017**Banca Mediolanum
gruppo bancario solido**

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

**Asset, Private & Wealth
Management**

Per una consulenza personalizzata ed evoluta nelle scelte d'investimento e nella gestione di patrimoni elevati

**Mediolanum Corporate
University (MCU)**

La Corporate University di Banca Mediolanum che eroga formazione d'eccellenza per i propri banker e dipendenti

Alla base del successo soluzioni personalizzate

NICOLA SALVADEGO

“Con gli imprenditori devi parlare la stessa lingua”

1. Lavoro in Banca Mediolanum, allora Programma Italia, da 29 anni. Opero a Padova e provincia. Per gestire patrimoni importanti, occorrono competenze forti nel settore finanziario e versatili su più tematiche come: l'ambito fiscale, il passaggio generazionale, la protezione del capitale umano e del patrimonio. La formazione diventa cruciale. In Banca Mediolanum viene alimentata attraverso i corsi di MCU e i viaggi all'estero per incontrare gestori e case d'investimento.

2. Oggi bisogna imparare a parlare la stessa lingua degli imprenditori. Occorre porsi al fianco delle aziende per aiutarle a fare il salto dimensionale e qualitativo per competere nel mondo. Esigenze diverse che necessitano soluzioni diverse. E' un lavoro lungo, che va studiato e processato con l'ausilio dei professionisti della Direzione Asset, Private & Wealth Management.

3. Sono apprezzate velocità, nel fornire risposte puntuali e continuità nel rapporto di fiducia. Seguo alcuni clienti da quasi 30 anni e in alcuni casi mi occupo dei figli, ormai adulti, subentrati alla guida delle aziende di famiglia.

ANDREA CARRARO

“E' sfidante gestire il patrimonio degli imprenditori”

1. Ho sempre nutrito una forte passione per l'economia e cercavo l'autonomia della libera professione. Così nel 2009 ho coronato entrambi i miei sogni entrando in Banca Mediolanum, per la provincia di Padova. Ho sempre creduto nella formazione. La preparazione allarga gli orizzonti e ti rende più indipendente nelle scelte. Così l'anno scorso ho conseguito la certificazione EFPA che attesta, a livello europeo, elevati standard di competenza finanziaria.

2. Il mio obiettivo è rendermi utile al cliente, cercando le soluzioni più adatte alle sue necessità. Trovo sfidante occuparmi del patrimonio degli imprenditori perché posso combinare tematiche di tutela patrimoniale, pianificazione successoria, soluzioni di wealth management e di finanza straordinaria.

3. I clienti chiedono risposte veloci, anche su tematiche che esulano il tuo campo d'azione. Voglio essere sempre disponibile e puntuale perché l'efficienza rafforza la relazione. Mi piace inoltre poter mettere a frutto la mia preparazione, spiegando l'evoluzione dei mercati anche con documenti di scenario dettagliati.

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?



“Supera i 37 milioni di euro il patrimonio medio dei 32

private banker del Nord Est, al 30 settembre,” afferma Antonio Cibin, regional manager del Tri-veneto Est. “Risultato che si somma agli oltre 200 milioni di euro di credito erogato, da gennaio 2016 a settembre 2017, da tutti i banker che coordino. Oggi l'obiettivo è focalizzarci ancora di più sulle imprese. Per poter essere sempre più preparati e competenti sulle esigenze aziendali, ogni 2 mesi l'intera struttura partecipa a interventi formativi specifici per approfondire i temi del wealth management,” conclude Cibin.

CLAUDIO CIMITAN

“Una buona preparazione ti distingue sul mercato”

1. Ero il primo agente di commercio in Italia per una multinazionale. Sentivo di non avere sbocchi, così nel 2003 ho studiato molto per entrare in Banca Mediolanum. Con il mio supervisore, condivido la responsabilità di un Family Banker Office a Treviso, dove coordino l'attività di 6 collaboratori.

Una buona formazione ti permette di distinguerti sul mercato. Quindi nel 2015 ho ottenuto la certificazione EFPA che attesta, a livello europeo, elevati standard di competenza finanziaria.

2. In un mondo che evolve rapidamente occorre saper anticipare i tempi. A distanza di anni Banca Mediolanum, per me, è stata la scelta vincente. Ha una spinta innovativa proiettata verso il futuro e un'offerta, rispetto al mercato, davvero completa.

3. Le aspettative sul rendimento hanno lasciato spazio alla sicurezza. Sicurezza negli investimenti, che si può raggiungere con la diversificazione del portafoglio, lavorando per obiettivi. E sicurezza familiare, i rischi più importanti che possono destabilizzare la famiglia possono essere previsti e gestiti grazie a una strategia improntata alla protezione.



DANIELA PETROSSO

“Il patrimonio va gestito con strategia e cognizione”

1. Dopo 20 anni in una banca tradizionale, gli ultimi come titolare d'agenzia, sono entrata in Banca Mediolanum nel 2004 ed opero nella provincia di Udine. Cercavo una realtà dove poter esprimere la massima attenzione verso il cliente. Qui ho integrato e affinato la preparazione precedente con l'eccellente formazione di MCU.

Un buon bagaglio conoscitivo permette di individuare e proporre le soluzioni più adatte al cliente.

2. In un mondo finanziario complesso e articolato, diventa fondamentale gestire in maniera efficiente il patrimonio, stabilendo obiettivi iniziali e condividendo con il cliente una strategia di pianificazione per raggiungerli. Un cliente ben informato, affronta la discontinuità dei mercati con maggiore consapevolezza, sempre affiancato dal proprio banker.

3. I clienti chiedono sicurezza nel mantenimento del proprio capitale. Apprezzano inoltre competenza specializzata e polivalente su tutte le tematiche del patrimonio personale ed aziendale. La cooperazione tra il banker e la Direzione Asset, Private & Wealth Management genera soluzioni altamente personalizzate.



DIEGO CERATO

“Con gli eventi trasmetto temi finanziari e fiscali”

1. Lavoro a Padova, per Banca Mediolanum dal 2000. Prima seguivo l'ambito finanziario di una S.p.A., ma aspiravo ad occuparmi dei patrimoni personali. Sono stato antesignano nel voler gestire in toto tutti gli aspetti finanziari di un patrimonio, dalla tutela patrimoniale a quella successoria. La mia preparazione ha sempre assecondato questo obiettivo.

2. In un contesto sempre più complesso, i clienti sono più attenti ed esigenti. Non si limitano ad analizzare un singolo investimento, chiedono una visione d'insieme del patrimonio personale, di quello corporate ed aziendale. C'è un'enorme richiesta di cultura finanziaria, per questo organizzo periodicamente eventi per trasmettere contenuti su temi finanziari e normativi.

3. Il cliente chiede sicurezza, chiede di non dover temere per il proprio patrimonio. Ha bisogno di avere al proprio fianco un professionista competente, totalmente disponibile, che lo segua in tutte le sue necessità. Un banker che sappia trasmettere ai clienti le nozioni necessarie per riconoscere e gestire le proprie emozioni per affrontare le turbolenze dei mercati.

