


Asset, Private & Wealth Management

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


Mediolanum Investment Banking

Un nuovo concetto di consulenza per tutte le operazioni aziendali strategiche e di finanza straordinaria delle piccole e medie imprese


Mediolanum Corporate University (MCU)

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

La squadra vincente del Nord Est

FEDERICO SACILOTTO

È una questione di educazione... finanziaria

Un tema che per me è sempre stato centrale nel rapporto col cliente. E solo passando a Banca Mediolanum nel 2017, dopo 33 anni di professione in un'altra realtà bancaria, ho potuto effettivamente rivolgermi al cliente come desideravo, con un approccio nuovo, orientato all'effettivo bisogno e non alla vendita del prodotto o l'inseguimento di un rendimento. Bisogna partire sempre dal capire chi si ha davanti. Mi ritengo soddisfatto dei risultati ottenuti in quasi 24 mesi di attività, svolta prevalentemente a Pordenone e provincia. Vedere la clientela che si identifica in questo modello di banca mi dà il senso di aver lavorato bene. Il passo veloce dei tempi impone un nuovo registro di comunicazione tra banca e cliente e la formazione, per noi consulenti finanziari, gioca un ruolo sempre più importante. Informarsi e aggiornarsi costantemente in modo autonomo o seguendo i corsi di Mediolanum Corporate University è il mio primo asset per imparare a trasferire al cliente quella sicurezza che lo porta lontano da scelte dettate dall'emotività del momento. Per me questo è il vero successo di ogni giorno.



DIEGO CERATO

Di padre in figlio: il passaggio generazionale

Dopo una carriera di rilievo in una società quotata, decido di seguire la mia passione ed occuparmi della gestione patrimoniale delle famiglie. Superato l'esame Consob di abilitazione alla professione, nel 2000 entro in Banca Mediolanum e dal 2005 nella Divisione Private Banking. Conseguo la certificazione EFPA e dal 2017, occupandomi di patrimoni rilevanti, entro a far parte della squadra dei Wealth Advisor della banca. Un'ambizione diventata realtà grazie a costanza e perseveranza ed al percorso di formazione e aggiornamento continuo con i corsi organizzati dalla nostra Corporate University. Il dialogo col cliente è fondamentale per tracciare un'analisi precisa delle sue effettive esigenze soprattutto sul tema importantissimo della tutela patrimoniale e del passaggio generazionale, trovando contestualmente la forma di comunicazione più vicina alle sue corde. La mia più grande soddisfazione? Aver trasferito la passione per questa professione a mia figlia che presto mi affiancherà per diventare anch'essa il punto di riferimento di molte famiglie.



Con il lavoro di squadra - sostiene **Antonio Cibir**, regional manager Tri-Veneto est - riusciamo ogni anno a raggiungere importanti obiettivi in termini di patrimonio e

raccolta, ma soprattutto continuiamo a portare ai nostri clienti le soluzioni più adatte alle loro esigenze. Un team di 355 consulenti finanziari che si arricchisce ogni anno di nuovi colleghi, che "costituiscono" quasi il 20% della raccolta degli ultimi 5 anni. Dal 2009 il patrimonio è più che raddoppiato arrivando a superare i 6 miliardi di euro e il 2018 si è chiuso con un +17% sull'erogazione di mutui e prestiti e un +8% nel settore protezione. Perché pensare al futuro delle famiglie è la cosa a cui teniamo di più.

I NUMERI DEL TRIVENETO EST

355

i professionisti che operano sul territorio

Oltre 35 milioni di euro

il patrimonio medio procapite gestito dai 46 private banker e wealth advisor

CLAUDIO CIMITAN

Essere utile ai clienti è la mia missione

Facevo l'agente di commercio per una multinazionale ed ero arrivato a essere il 1° venditore in Italia, ma sentivo un forte bisogno di cambiare.

Cambiare per sentirmi davvero utile e trovarmi in Banca Mediolanum la giusta dimensione per dare valore al mio futuro



e a quello delle famiglie dei miei clienti. Così nel 2003 divenni Family Banker per la zona di Treviso e dal 2015 entrai nella Divisione Private Banking.

Mi considero il "medico" del risparmio, perché il risparmio dei clienti, poco o tanto che sia, lo considero un bene primario dal quale dipende la serenità delle famiglie ed è fondamentale saperlo proteggere.

Poter essere al loro fianco nelle scelte più importanti, e insegnare loro a gestire i momenti di emotività, mi restituisce il senso pro-

fondo del mio lavoro.

Occuparmi del ciclo di vita finanziario dei miei clienti vuol dire "camminare" insieme al di là del rendimento per pianificare ciò che serve per il futuro dei figli, proteggendo il capitale e pensando al passaggio generazionale.

NICOLA SALVADEGO

Obiettivo: diversificare per tutelare la famiglia

Faccio parte del Gruppo Mediolanum dal 1988 e dal 2003 entro nella Divisione Private della banca. Il forte legame col territorio nel quale opero, Padova e provincia, mi porta a consolidare sempre più le relazioni con la clientela anche attraverso il sostegno a manifestazioni locali con eventi culturali ed artistici che organizzo mensilmente. E quando la banca lancia una nuova campagna pubblicitaria televisiva, gli effetti sono immediati. Le persone entrano spontaneamente perché già ti conoscono e l'effetto tv arriva quindi su un terreno già pronto. Occuparsi di consulenza finanziaria vuol dire prima di tutto conquistare la fiducia dei clienti, una fiducia che si consolida nel tempo dimostrando competenza e preparazione anche su questioni che vanno al di là della finanza. Si diventa il punto di riferimento per tutte le questioni di famiglia, e per molti clienti lo sono anche di tre generazioni. La mia strategia? La diversificazione negli investimenti e mantenere fede agli obiettivi di medio e lungo termine concordati con i clienti. Solo così si riesce a far fronte alle scosse dei mercati che si verificano normalmente nel breve periodo.



ANNARITA DALLA TORRE

La mia soddisfazione è la tranquillità dei clienti

Ho iniziato a lavorare per il Gruppo Mediolanum nel 1984 come segretaria, poi nel 2003 decisi di sostenere l'esame di abilitazione alla professione e dal 2004 divenni Family Banker per la zona di Venezia e Treviso. È stato un percorso difficile all'inizio, mi rendevo conto che avevo in mano la vita



finanziaria dei miei clienti, per cui iniziai a studiare molto e a formarmi seguendo i corsi della corporate university.

Poi grazie anche al sostegno dei colleghi, capii che davanti a una crisi globale dei mercati non siamo impermeabili e l'unica ricetta è saper diversificare il più possibile gli investimenti dei clienti. Con penna e carta millimetrata costruivo a ciascun cliente un disegno, partendo dalle loro esigenze, con i contenitori della liquidità e degli investimenti di medio e lungo termine

come la protezione e i fondi azionari. Adesso è tutto più semplice, con i supporti digitali riesco a trasferire la fotografia della situazione al cliente in qualsiasi momento. Sono il loro punto di riferimento e mi piace sapere che sono contenti e tranquilli delle scelte fatte.