

Consulenti finanziari

Forte presenza sul territorio e ricerca di nuovi talenti

Dinamici, ambiziosi, con un buon inserimento sociale e dotati di ottime capacità relazionali. Per Vallardi, sono queste le caratteristiche che un consulente deve avere per entrare a far parte della squadra. “Siamo alla

ricerca di veri Family Banker, ovvero consulenti che siano in grado di sfruttare un modello che abbraccia a 360 gradi risparmio, previdenza, credito, protezione, wealth management e investment banking per grandi famiglie e

imprese”, dice Vallardi che nei prossimi cinque anni intende arrivare a 500 professionisti reclutando consulenti finanziari di altre reti e bancari. Attualmente, la Region vanta 351 consulenti, di cui 83 Private Banker e 15 Wealth Advisor,

Potenziamento della rete esistente, maggior presidio territoriale con nuovi uffici e raddoppio delle masse da 10,5 a 20 miliardi. Sono questi gli obiettivi della Region Nord Ovest (Piemonte, Liguria, Val d'Aosta) capitanata

*dallo scorso gennaio dal Regional Manager **Nicola Vallardi** che, dopo aver guidato negli ultimi sei anni la Region Marche, Abruzzo e Molise, è pronto a una nuova ed entusiasmante sfida. “L'obiettivo è quello di dare*

un'ulteriore accelerazione alla crescita che la Region Nord Ovest ha registrato negli ultimi cinque anni. Svilupperemo un piano che entro il 2030 ci consentirà di raddoppiare le attuali masse”, dice Vallardi.



NICOLA VALLARDI
Regional Manager
Nord Ovest

Un approccio globale per famiglie e imprese

“In quasi 18 anni di attività ho visto cambiare in maniera radicale il ruolo del consulente finanziario”, dice **Mario Fiasconaro**, Private Banker nell'ufficio di Piazza Raffaele De Ferrari, 2 a Genova e a Chiavari (GE) in Via dei Martiri della Liberazione, 57. “Non si tratta più solo di investire capitali ma di costruire un approccio globale per proteggere e valorizzare il patrimonio di famiglie e imprese. Gestione finanziaria, fiscale e successoria con un occhio attento alla protezione assicurativa e alla pianificazione nel lungo termine sono la chiave”, sottolinea Fiasconaro che lavora a stretto contatto con la Direzione Investment Banking per operazioni aziendali ordinarie e straordinarie e con la Direzione Wealth Management per la gestione di grandi patrimoni. Costanza, passione e competenza sono le parole d'ordine. Dopo la laurea in economia ha continuato a specializzarsi e ha conseguito la Certificazione EFPA – European Financial Advisor. Fiasconaro crede nel lavoro di squadra. Da giugno sarà affiancato da un Banker Consultant proveniente dal Programma Next che amplierà la squadra composta da un'assistente e dagli Specialisti del credito e della protezione.



MARIO FIASCONARO
Private Banker
a Genova

I numeri del Nord / Ovest (Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta)

Crescita raccolta netta gestita

La raccolta netta gestita ha superato gli 446 milioni di euro, mentre la raccolta netta totale ha superato i 649 milioni di euro.

+46%

Crescita del patrimonio in gestione

Il patrimonio in gestione si attesta a oltre 10 miliardi di euro (+17%), i crediti erogati oltre 114 milioni di euro, la raccolta protezione supera 13 milioni di euro.

+17%

Crescita dei Family Banker

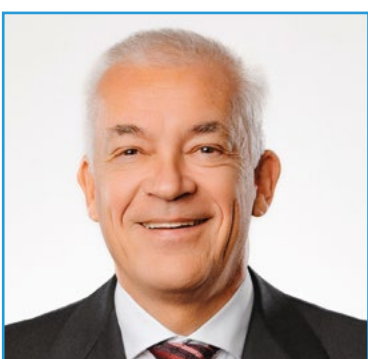
Sono 371 i Family Banker che operano nella Region Nord / Ovest. Il 22% di loro sono Wealth Advisor e Private Banker, professionisti dedicati ai grandi patrimoni e imprese.

+2%

Dati al 31/12/2024 vs 31/12/2023

Fonte dati: Banca Mediolanum

Una visione olistica alla consulenza fa la differenza



SANDRO MORI
Private Banker
a Torino

Etica, trasparenza e vicinanza ai clienti sono i valori su cui si fonda l'attività di **Sandro Mori**, Private Banker a Torino nell'ufficio di Via Monte di Pietà, 26. In Banca Mediolanum dal 2007, dopo aver ricoperto ruoli operativi in aziende industriali ed essere stato tra i responsabili delle Olimpiadi invernali di Torino nel 2006, Mori è entrato nel mondo della consulenza finanziaria con un preciso obiettivo: aiutare le persone a raggiungere i propri obiettivi. “Sin da subito ho adottato un approccio olistico alla professione che si basa sulla conoscenza delle persone al fine di individuare i bisogni, facendo emergere anche le esigenze inesprese, come quelle legate alla protezione”, dice Mori la cui clientela è costituita prevalentemente da professionisti, dirigenti di target medio alto e imprenditori. “In questi anni la

base di clienti è cresciuta molto ed è in atto un passaggio generazionale con l'ingresso dei figli dei miei clienti, nell'ambito della logica del trasferimento della ricchezza”, sottolinea Mori che si avvale della collaborazione di Ramona Ponzini, assistente dedicata agli aspetti relazionali con i clienti, e Andrea Oberta, Banker Consultant proveniente dal Programma Next.

Il valore di una squadra al servizio delle persone



ROBERTO JURA
Wealth Advisor
a Saluzzo

anche quelli inespressi è la base di una buona pianificazione patrimoniale”, aggiunge Jura. “In questo senso, il nostro modello Life Planning” è un cambiamento evolutivo della professione perché rende materiale agli occhi dei clienti quello che facciamo e le soluzioni proposte possono essere immediatamente visualizzate come obiettivi concreti”.

“Il lavoro di squadra è necessario per essere al passo con l'evoluzione della consulenza finanziaria. Ampliare la squadra e ragionare con una logica di family office è fondamentale per mantenere un livello di servizio alto”, dice **Roberto Jura**, Wealth Advisor con base nel Family Banker Office di Corso XXVII Aprile, 34/36 a Saluzzo (Cuneo). Da 17 anni in Banca Mediolanum, Jura opera in sinergia con le aree Wealth Management, Investment Banking e Mediolanum Fiduciaria per fornire risposte complete a bisogni complessi. Al suo fianco lavora Nicolò Giuliano, Banker Consultant entrato in Banca Mediolanum grazie al Programma Next riservato ai neolaureati e prosegue la ricerca di bancari da inserire nel team. “Approfondire i bisogni delle persone, facendo emergere

Analisi accurate per costruire progetti personalizzati



SANDRO DEMARIA
Private Banker
a Cuneo

anche al supporto dei professionisti delle Direzioni Investment Banking e Wealth Management della banca. Demaria considera il lavoro di squadra un valore aggiunto. Da dieci anni può contare su Suely Mercol come assistente personale e, da gennaio 2025, è affiancato da Francesco Martini, Banker Consultant proveniente dal Programma Next.

La ricerca di un miglioramento costante, l'amore per le persone che incontra e un forte senso di responsabilità sono le caratteristiche di **Sandro Demaria**, Private Banker nell'ufficio di Piazza Europa, 26 a Cuneo in Banca Mediolanum dal 2007. “Costruire progetti personalizzati che partono dall'analisi delle esigenze è il mio approccio”, dice Demaria che ha preso parte allo sviluppo del Progetto Life Planning” che è centrato sulla persona e, non solo soddisfa le esigenze finanziarie ma, arricchisce le vite dei clienti, dando loro la sicurezza e la libertà di realizzare i propri sogni. Dalla gestione del patrimonio immobiliare alla continuità aziendale fino alla pianificazione successoria, Demaria negli anni è diventato un punto di riferimento per il tessuto imprenditoriale del cuneese grazie