

# Soluzioni efficaci che guardano al futuro

Come pianificare al meglio per raggiungere obiettivi di vita.  
La parola a 5 professionisti della consulenza

## Presenza costante che offre tranquillità

«Ho scelto Banca Mediolanum dopo 34 anni di attività in una banca tradizionale perché sono stata conquistata dal significato etico che questa azienda dà alla professione di consulente». Così Paola Ferraro, Private Banker nell'ufficio di via Andrea Costa 4/6 a Novara, ricorda il suo ingresso in Banca Mediolanum nel 2018. Presenza costante e supporto nel percorso di realizzazione dei progetti di vita delle famiglie sono i punti chiave della sua consulenza. «Ho a cuore la tranquillità dei miei clienti a 360 gradi. Essere un punto di riferimento è il mio obiettivo e sanno che ci sono sempre, per qualsiasi cosa di cui abbiano bisogno»,



Paola Ferraro

dice Ferraro che sottolinea l'importanza del lavoro in sinergia con gli Specialisti del Credito e della Protezione della banca. Da gennaio 2024 Ferraro ha ampliato il team con l'ingresso del figlio, Vittorio Pomatti, che è entrato come Banker Consultant grazie al Programma Next di Banca Mediolanum rivolto ai giovani neolaureati. «Abbiamo tutte le potenzialità per raggiungere una fascia di clientela giovane con strumenti e servizi che sono adatti alle loro esigenze e che guardano al futuro», aggiunge Ferraro che sta allargando il raggio d'azione anche alle imprese con il supporto della Direzione Investment Banking e ha come prossimo obiettivo diventare Wealth Advisor.

## Vicinanza e professionalità

Da 37 anni in Mediolanum, per Ezio Ferrero, Wealth Advisor nell'ufficio di Piazza San Paolo, 4 ad Alba (Cuneo), sono capacità di ascolto, empatia, vicinanza e professionalità a fare la differenza nella consulenza finanziaria. «Sono al fianco dei clienti, imprenditori di successo e famiglie, con l'obiettivo di dare loro serenità finanziaria e portarli a cogliere le opportunità che offre non solo il mercato finanziario». Da sempre attivo nel cuneese con cui ha un forte legame, dal 2022 lavora in team con Alberto Rosso, Banker Consultant entrato con il Programma Next riservato ai neolaureati. «Il mio obiettivo è ampliare ancora il team nel medio perio-



Ezio Ferrero

do con l'ingresso di un professionista proveniente dal mondo bancario che voglia abbracciare il modello di consulenza di Mediolanum e, a tendere, inserire un altro Banker Consultant», dice Ferrero. Protezione personale, in particolare sul fronte salute, e gestione delle esigenze straordinarie delle imprese sono i bisogni concreti sul territorio. «Passaggio generazionale, apertura al mercato dei capitali per crescere fino ad arrivare alla quotazione in Borsa sono nell'agenda degli imprenditori del cuneese e a grazie al lavoro in sinergia con le Direzioni Wealth Management e Investment Banking possiamo soddisfare tutte queste esigenze», sottolinea Ferrero.

## Attuare la pianificazione patrimoniale

Rendere concreto e visibile il lavoro di pianificazione è la vera rivoluzione e il presente della professione secondo Roberto Jura, Wealth Advisor nel nuovo ufficio aperto a gennaio 2024 in Corso XXVII Aprile, 34/36 a Saluzzo (Cuneo). Questo è possibile attraverso una consulenza davvero orientata al life planning, pianificazione di vita, che consente di offrire soluzioni personalizzate sui bisogni concreti. «Lo strumento diventa il mero farmaco da banco e la vera professionalità del consulente si riconosce nell'anamnesi dei bisogni familiari», spiega Jura che fin dall'inizio ha preso parte alla progettazione dell'ambiente di lavoro per Family Banker, Life Planning. «In questo modo ogni risparmio prende una destinazione d'uso e l'assoggettamento all'andamento dei mercati viene mitigato perché il singolo strumento risponde a un'esigenza a breve, medio e lungo termine». Da 16 anni in Banca Mediolanum, Jura opera in sinergia con le Direzioni Wealth Management, Investment Banking e Mediolanum Fiduciaria per fornire risposte complete a bisogni complessi. Il prossimo obiettivo è l'allargamento della squadra con l'arrivo di un Banker Consultant grazie al Programma Next, per neolaureati e l'inserimento di bancari che vogliono abbracciare un modello di consulenza differente e crescere imprenditorialmente.



Roberto Jura

## Presenza e risposte concrete sono la chiave

Prevedere le fragilità che possono accadere nel corso del tempo, ottimizzare la gestione di un patrimonio già costituito e accompagnare le famiglie nella costituzione di nuove risorse per cercare di aumentare la tranquillità. Sono questi i tre pilastri di Roberto Ponzio, da 33 anni consulente finanziario. Private Banker e Manager territoriale negli uffici di Lungocenta Croce Bianca 14 ad Albenga (Savona) e in Via Alessandro Manzoni 39 a Savona, Ponzio coordina un team di sei persone. «Ho la fortuna di avere collaboratori particolarmente strutturati e consolidati e negli ultimi anni mi sono dedicato all'acquisizione di nuova clientela», dice Ponzio. «Credo che l'integrità sia fondamentale in questa attività, seguita dalla credibilità che è supportata dalle competenze e quindi dalla formazione che ho sempre considerato la fonte da cui attingere per dare risposte concrete alle persone che si sono affidate a me in tutti questi anni». Vicinanza e ricerca delle risposte ai bisogni dei clienti, anche inespresi, sono parte dell'attività quotidiana. «La nostra professione ha un valore sociale e un grande futuro perché oggi i bisogni sono più complessi e da parte nostra c'è la necessità di fare un percorso di educazione finanziaria con le famiglie», conclude Ponzio che punta a diventare Wealth Advisor.



Roberto Ponzio

## Pianificare nel tempo per trovare valore

Seguire a 360 gradi famiglie e imprese è l'obiettivo principale per un consulente finanziario che, grazie all'evoluzione della professione, ha diverse leve per fare bene il proprio lavoro. Ne è convinto Giuseppe Brucato, Private Banker e supervisore ad Aosta nell'ufficio di via Chambery 26 e in Banca Mediolanum dal 2002 dopo una ventina di anni in una banca tradizionale. «Siamo diventati consulenti patrimoniali e abbiamo il supporto degli Specialisti del Credito e della Protezione che aggiungono competenze e, sul lato imprese, delle Direzioni Wealth Management, Investment banking e Mediolanum Fiduciaria», sottolinea Brucato. Il punto di partenza è sempre l'analisi dei bisogni della clientela per identificare le esigenze che cambiano nel tempo e le soluzioni più adatte per realizzare i progetti di vita. «Creare empatia e relazioni è fondamentale tanto quanto la competenza», aggiunge Brucato. «Costruire un rapporto basato sulla fiducia è la chiave per diventare un punto di riferimento costante nel tempo». Secondo Brucato il compito di un consulente è anche fare cultura finanziaria. «Ritengo sia fondamentale sensibilizzare la clientela sui cambiamenti in atto per cercare di pianificare al meglio i risparmi. Dobbiamo essere bravi insieme ai clienti nell'andare dove c'è veramente valore», conclude Brucato.



Giuseppe Brucato