

Consulenti finanziari

Il modello di consulenza personalizzata è vincente

I risultati ottenuti si devono ai professionisti della Region che conta su oltre 500 Family Banker e 75 Banker Consultant. "Per il 2025 l'obiettivo è quello di crescere con l'inserimento

di 52 nuovi Family Banker e 40 Banker Consultant", dice Licheri annunciando le nuove aperture di Family Banker Office a Thiene e Castelfranco Veneto. "Il nostro obiettivo è quello

di occuparci dei bisogni di tutti i nostri clienti, fornendo una consulenza su misura che va dalla protezione del capitale alla gestione dei passaggi generazionali. Per la clientela più

patrimonializzata, inoltre, abbiamo un team dedicato di 90 professionisti, tra Private Banker e Wealth Advisor, in grado di soddisfare tutte le esigenze, anche quelle più complesse".



CLAUDIO LICHERI
Regional Manager
Triveneto Ovest

Il valore della pianificazione nel percorso finanziario

"Il nostro ruolo va oltre la gestione finanziaria: aiutiamo le persone a compiere scelte consapevoli che impattano sulla qualità della loro vita". Per **Damiano Sette**, Wealth Advisor a Padova nell'ufficio di Piazzetta Bussolin 15, solo con la pianificazione è possibile progettare un percorso per centrare gli obiettivi di lungo periodo. "Per definire la corretta strategia è necessario instaurare con i clienti un rapporto basato sulla massima trasparenza e chiarezza", dice Sette che ha fatto il suo ingresso Banca Mediolanum otto anni fa, dopo un'esperienza di oltre venti anni in una banca tradizionale. "Chi si affida a noi per la gestione patrimoniale personale desidera anche un supporto strategico per l'azienda. Tramite le Direzioni Wealth Management e Investment Banking e gli specialisti del credito e della protezione, siamo in grado di fornire risposte tempestive e soluzioni su misura, specie per i passaggi generazionali e per le scelte del futuro delle aziende", aggiunge Sette sottolineando l'importanza della formazione e dell'aggiornamento continuo, reso possibile dalla banca attraverso Mediolanum Corporate University e Mediolanum TV.



DAMIANO SETTE
Wealth Advisor
a Padova

I numeri del Triveneto Ovest (Bolzano, Trento, Verona, Vicenza, Padova e rispettive province)

Crescita raccolta netta gestita

La raccolta netta gestita ha superato gli 151 milioni di euro, mentre la raccolta netta totale ha superato i 253 milioni di euro.



Crescita del patrimonio in gestione

Il patrimonio in gestione si attesta a oltre 15 miliardi di euro (+19%), i crediti erogati oltre 45 milioni di euro, la raccolta protezione supera 4 milioni di euro.



Crescita dei Family Banker

Sono 550 i Family Banker che operano nella Region Triveneto Ovest. Il 20% di loro sono Wealth Advisor e Private Banker, professionisti dedicati ai grandi patrimoni e imprese



Dati al 28/02/2025 vs 29/02/2024

Fonte dati: Banca Mediolanum

Un compagno di viaggio per gli obiettivi di vita

Quando **Pier Paolo Abbà**, Wealth Advisor a Trento nell'ufficio di Piazza Silvio Pellico 5, ha fatto il suo ingresso in Banca Mediolanum nel 2006, il suo obiettivo era chiaro: diventare il compagno di viaggio di famiglie e imprenditori per guidarli in un percorso di lungo termine finalizzato al raggiungimento degli obiettivi e alla soddisfazione dei più importanti progetti di vita. "Dopo un'esperienza di otto anni in una banca tradizionale, ho sentito l'esigenza di mettere la finanza al servizio delle persone, costruendo con loro un rapporto di fiducia nel tempo", dice Abbà che è anche supervisore di 12 collaboratori. "Con il supporto delle Direzioni Wealth Management e Investment Banking della banca, sono in grado di dare una risposta ai bisogni di famiglie e imprenditori in tema di passaggi generazionali, efficientamento fiscale del patrimonio e operazioni straordinarie relative alle aziende", aggiunge Abbà che, per assicurare qualità e tempestività, si avvale di un team composto da due assistenti e dalla Banker Consultant, Giulia Santorum. "Ciò che mi motiva ogni giorno è la possibilità di essere un punto di riferimento stabile per chi si affida a me, costruendo rapporti di fiducia duraturi", conclude Abbà.



PIER PAOLO ABBÀ
Wealth Advisor
a Trento

Soluzioni concrete per crescere insieme



ROBERTO BUSSOLA
Top Global Family Banker
a Verona

Una consulenza a tutto tondo parte sempre dal dialogo con il cliente e dall'instaurare un rapporto di fiducia per comprendere tutte le esigenze non soltanto finanziarie. Ne è convinto **Roberto Bussola**, Top Global Family Banker nell'ufficio di Corso Porta Nuova, 132 a Verona. Dal 2003 in Banca Mediolanum, Bussola è stato Commissario ai servizi sociali e ha messo questa sua esperienza al servizio delle famiglie con un approccio pratico e risolutivo. "Occuparsi dei clienti a 360 gradi significa andare oltre la consulenza finanziaria, comprendere le loro esigenze reali e offrire soluzioni concrete" dice Bussola che ha fatto della vicinanza e dell'ascolto il fulcro del suo lavoro. Dalla gestione di questioni aziendali a quelle familiari, fino all'organizzazione di ricoveri ospedalieri, il suo obiettivo è

semplificare la vita dei clienti, siano essi imprenditori, medici o professionisti. Bussola dà molto valore alla parola "insieme" e sulla base di questa sua peculiarità organizza eventi che sono spazi di confronto culturale, per spiegare l'economia con un linguaggio chiaro. Questo approccio ha creato una forte sinergia tra i clienti, favorendo collaborazione e crescita.

Consulenza con una visione olistica



ANDREA FUMAROLA
Wealth Advisor
a Vicenza

"Il futuro della consulenza va oltre la pianificazione finanziaria e abbraccia una visione olistica che pone al centro le esigenze di famiglie e imprese". Per **Andrea Fumarola**, Wealth Advisor nell'ufficio di Vicenza in Piazzale Giusti 8, il ruolo del consulente è quello di affiancare le persone adottando un approccio che, oltre a mirare all'efficienza tra rischio e rendimento, individui gli obiettivi da raggiungere, anche quelli non ancora emersi. "Questo è il fulcro del nostro progetto Life Planning dove il consulente è in grado di soddisfare esigenze sempre più complesse, soprattutto quelle delle imprese, sfruttando un ecosistema di competenze che è rafforzato dal digitale", dice Fumarola, in Banca Mediolanum da 15 anni e relatore e formatore di Mediolanum Corporate University dal 2018. Supportato da una squadra di 5 persone, tra cui uno specialista del credito e uno specialista in tutele assicurative, nel 2024 Fumarola ha introdotto nel team Filippo Marchiorello, Banker Consultant proveniente dal programma Next di Banca Mediolanum, al fine di garantire qualità e tempestività nel soddisfare le richieste dei clienti.

Competenza e ascolto per soddisfare i clienti



GIUSEPPE TROISIO
Private Banker
a Noventa Padovana (PD)

"In oltre 30 anni di esperienza, la consulenza finanziaria è cambiata profondamente, ma alcuni valori restano immutati: serietà, vicinanza e ascolto del cliente". Per **Giuseppe Troisio**, Private Banker nell'ufficio di Piazza Europa, 11 a Noventa Padovana (PD) è fondamentale soddisfare i clienti e supportarli per impostare le giuste strategie. "Il nostro compito primario è quello di tutelare famiglie e imprese. Dobbiamo essere in grado di anticipare le esigenze che non sono percepite dai clienti nell'immediato e che diventeranno evidenti in un secondo momento. Quindi non solo gestione del risparmio, ma anche cura degli aspetti patrimoniali, previdenziali e assicurativi", dice Troisio che è entrato in Banca Mediolanum 33 anni fa ed è stato pioniere dell'apertura dei primi sei family banker office in Veneto. Supportato da un'assistente e dal Banker Consultant, Filippo Braggion, Troisio crede nei giovani consulenti. "L'importante è guidarli e insegnargli ad agire sempre nell'interesse del cliente con la massima sincerità", dice Troisio che è anche manager di circa 30 family banker, con l'obiettivo di reclutarne altri 30.