

Consulenti finanziari

“Veniamo da un 2024 importante e nei primi nove mesi del 2025 i dati ci dicono che abbiamo confermato questo trend sia in termini raccolta sia di nuovi clienti”, dice **Costante Turchi**, Regional Manager

Lazio, Campania, Sardegna e Basilicata, che conta su 716 consulenti di cui 70 Banker Consultant che arrivano dal Progetto Next riservato ai giovani neolaureati. “Per la nostra area questo progetto è stato una

svolta perché facilita il processo ricambio generazionale della professione”, sottolinea **Turchi** che guarda anche reclutando professionisti esperti provenienti da banche e reti e da settori non finanziari.

Crescere per dare soluzioni di qualità sul territorio

Dalla protezione al credito, dalla pianificazione finanziaria ai servizi di Wealth management e Investment banking, **Turchi** fa

leva su un modello di consulenza capace di rispondere ai bisogni di famiglie e imprese. “Con il nostro servizio di Life Planning® ci differenziamo

dal resto del mercato e siamo ormai abituati a ragionare in un’ottica di gestione patrimoniale basata sulla conoscenza approfondita dei nostri

clienti e dei loro progetti di vita: solo così è possibile individuare le soluzioni più adatte per realizzarli”, sottolinea **Turchi**. Per crescere e offrire qualità



COSTANTE TURCHI
Regional Manager Lazio, Campania, Sardegna e Basilicata

Dopo l’inaugurazione della nuova filiale in piazza Cola di Rienzo a Roma, il prossimo passo sarà rafforzare ulteriormente la presenza nella capitale con una nuova sede nella zona nord della città. In dirittura d’arrivo, invece, l’apertura della nuova filiale a Velletri. “Per il 2026 l’obiettivo è proseguire su questa direttrice di sviluppo dell’area, dopo un 2025 che si avvia ad essere il migliore anno di sempre per il reclutamento nel Centro-Sud, e arrivare entro il 2030 a quota mille consulenti, puntando anche sul ricambio generazionale”.

a famiglie e imprese, punta su una presenza territoriale sempre più capillare, in grado di garantire vicinanza e continuità alle persone.

I numeri della Region Lazio / Sardegna / Campania / Basilicata ovest

Crescita raccolta netta gestita

Dall’inizio di quest’anno la raccolta netta totale ha superato i 838 milioni di euro, mentre quella netta gestita i 793 milioni di euro. Nello stesso periodo di riferimento, i crediti erogati hanno raggiunto oltre 299 milioni di euro e la raccolta protezione ha superato i 26 milioni di euro.

838 mln

Crescita del patrimonio in gestione

Il patrimonio in gestione si attesta a oltre 16,4 miliardi di euro.

16,4 mld

Crescita dei Family Banker

Sono 716 i Family Banker che operano nella Region Lazio / Sardegna / Campania / Basilicata ovest. Il 15% di loro sono Wealth Advisor e Private Banker, professionisti dedicati ai grandi patrimoni e imprese.

716

Dati aggiornati al 30 settembre 2025 dal 1° gennaio 2025.

Fonte dati: Banca Mediolanum

Occorre un cambio di passo per il Made in Italy

«Forte senso di responsabilità e credibilità sono le basi per offrire un servizio di qualità, assieme alla vicinanza e alla presenza costante». Così **Emanuele Pagnottaro**, Wealth Advisor con base a Parma nell’ufficio di Piazza Meuccio Ruini 7, definisce la sua consulenza finanziaria. Da sempre al fianco di famiglie e imprese, negli ultimi anni Pagnottaro si è specializzato nella gestione delle esigenze dei clienti corporate, in particolare delle piccole e medio imprese, dove esiste ancora un divario di consulenza da colmare. «La formazione è il primo passo, ma serve una rete solida», spiega. «Il supporto interno delle Direzioni Wealth Management, Investment Banking e Mediolanum Fiduciaria, insieme alla collaborazione con i professionisti legali e fiscali, è fondamentale per offrire un servizio completo». «Oggi fare impresa in Italia è sempre più complesso, non solo per le difficoltà economiche, ma anche per un vero e proprio deficit culturale», sottolinea Pagnottaro. «Tutti pensiamo a cosa lasciare ai nostri figli, ma pochi li preparano davvero a ricevere: la cultura del passaggio generazionale è ancora fragile, e questo frena la continuità del Made in Italy».



EMANUELE PAGNOTTARO
Wealth Advisor a Parma

Lavoro di squadra per la consulenza di grandi patrimoni

«L’attenzione al cliente e la capacità di risposta sono fondamentali: i problemi vanno risolti in breve tempo», spiega **Sergio Masi**, Private Banker e Senior Manager a Roma, nell’ufficio di via Due Macelli 66 dove è affiancato dal Banker Consultant **Sujan Masi** e da due assistenti. Come Private Banker, Masi segue clienti con grandi patrimoni, tra cui fondazioni e imprese, offrendo un servizio integrato che si avvale sia del supporto delle Direzioni Wealth Management e Investment Banking della banca sia di un gruppo di professionisti che guida. «L’obiettivo è garantire al cliente un inter-



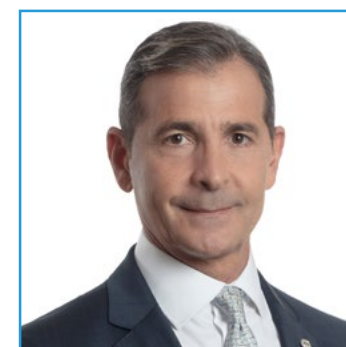
locutore unico, capace di coniugare competenza, organizzazione e visione d’insieme», sottolinea. Accanto all’attività con i clienti,

SERGIO MASI
Private Banker e Senior Manager a Roma

Masi ricopre anche il ruolo di Senior Manager, coordinando un gruppo di 55 consulenti attivi tra Frascati, San Cesareo, Pomezia e Genzano. «Con loro lavoro partendo dalle motivazioni e dagli obiettivi di vita. L’organizzazione è la chiave: serve una struttura efficiente: solo così possiamo offrire un servizio davvero completo e tempestivo».

L’importanza di fare educazione finanziaria per famiglie e imprese

Presenza costante e perseveranza nel supportare famiglie e imprese nel raggiungimento dei loro obiettivi sono i pilastri su cui **Fabio Di Stefano**, Wealth Advisor nell’ufficio di Via Vittorio Veneto 76 a Roma, fonda la propria consulenza. «Il nostro compito è far comprendere ai clienti, attraverso una corretta educazione finanziaria, i rischi legati agli investimenti e all’attività d’impresa. Il vero segreto per gestire questi rischi è la pianificazione», spiega **Di Stefano** che, in Banca Mediolanum dal 1999 ha vissuto l’evoluzione della professione, aprendosi sempre più al mondo delle imprese con il sup-



FABIO DI STEFANO
Wealth Advisor a Roma

porto della Direzione Investment Banking della banca, che aiuta gli imprenditori a individuare soluzioni organizzative per far crescere

il business. Certificato EFPA e con un Master in Family Banking, **Di Stefano** considera la formazione un elemento imprescindibile. «Il mio prossimo obiettivo è la certificazione EFD, focalizzata sulle dinamiche economiche e finanziarie d’impresa», racconta il consulente, che è affiancato da due Banker Consultant: **Giuseppe Nicola Femminilli** e **Alexia Lepore**.