mediolanum
PRIVATE BANKING

PUBBLICITÀ

Un volano di crescita per consulenti e clienti

▶I sei consulenti operano tutti nell'area di Roma. Alcuni di loro sono partiti da altri settori facendo dure gavette e mettono in luce la grande importanza della meritocrazia in una banca in cui si può far carriera anche con un background lontano dal mondo finanziario. Testimoniano la crescita del modello Mediolanum nella Capitale e parlano dell'attenzione ai clienti che si declina in tutti i settori della consulenza: dagli investimenti, al credito, alla protezione, alla gestione dei temi più complessi come il passaggio generazionale.

FABIO DI STEFANO

Una banca meritocratica, si può partire da zero



«Per indole, tendo a non guardarmi indietro, sono sempre proiettato in avanti. È una modalità per alzare l'asticella e vedere fin dove posso arrivare. Ma se mi guardo indietro vedo un settore di provenienza diverso da quello finanziario, tanto impegno, tanta passione e un supervisore che ti spinge a crescere.
Gradino dopo gradino, ho iniziato a intraprendere la carriera manageriale e anche la gestione di patrimoni. Non penso ci siano altre aziende che credano così tanto nelle tue potenzialità da investirci tempo e formazione,» racconta **Fabio Di Stefano**, private banker e supervisore a Roma, responsabile del Family Banker Office di via Giacomo Trevis 59.
«Non ho mai smesso di studiare, anzi ho sempre continuato con tanta passione. La banca crede molto nella formazione, mi ha permesso di seguire il Master in Family Banking che Mediolanum Corporate University organizza con l'Università Cattolica Sacro Cuore di Milano. Ho conseguito anche la certificazione europea Efpa. Tanta competenza da mettere poi a frutto nel rapporto fiduciario con le famiglie. È straordinario quando i clienti si affidano totalmente a te e ti permettono di aiutarli a programmare il loro futuro: l'istruzione dei figli, la pensione. Vedere i loro progetti che si realizzano nel tempo dà una soddisfazione senza eguali.»

MASSIMO DE PAOLIS

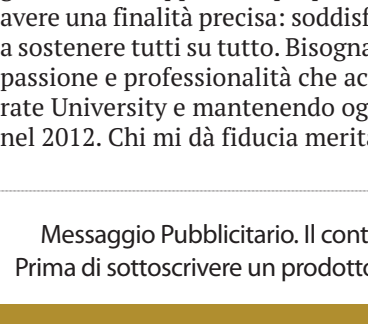
Diamo risposte alle esigenze più complesse



«Sin dal mio ingresso in Banca Mediolanum, 5 anni fa, sono rimasto sorpreso dalla capillare e funzionale organizzazione interna, associata ad un elevato livello di digitalizzazione, in grado di soddisfare ogni esigenza del cliente. La Banca si è anche dotata di professionalità e funzioni specifiche destinate alla gestione dei patrimoni più complessi e diversificati, come Mediolanum Fiduciaria, le Direzioni Wealth Management e Investment Banking, oltre a Mediolanum Corporate University per facilitare la crescita professionale interna. La consapevolezza di poter contare su specialisti dedicati mi permette di promuovere e fronteggiare ogni ambito e richiesta attinente il patrimonio personale e aziendale». **Massimo De Paolis**, private banker a Colleferro, vanta oltre 30 anni nel credito cooperativo: «l'idea di cambiare è maturata proprio perché non riuscivo più a soddisfare le richieste sempre più complesse dei clienti». Le ambizioni non mancano a Colleferro, dove i margini di crescita sono interessanti ed è previsto, a breve, il trasferimento in una sede più ampia.
Fare Banca è anche diffondere conoscenza: «in questi anni ho organizzato molti eventi e continuo a farlo anche in digitale, soprattutto presentazioni di libri di finanza, ma non solo, riscontrando sempre un ottimo gradimento da parte dei clienti.»

ANTONIO MARTINO

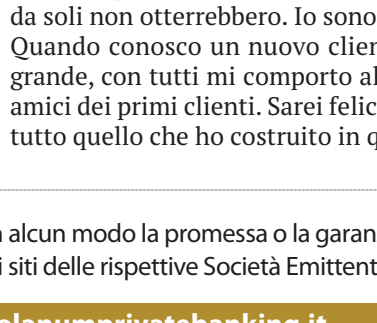
Con la motivazione si raggiunge qualsiasi meta



«Ero appassionato di matematica. Da ragazzo, vivendo in un piccolo paese, passavo il tempo libero a risolvere equazioni. L'incontro che mi ha cambiato la vita e mi ha portato in questo mondo è avvenuto in piscina, con quello che sarebbe poi diventato il mio supervisore, Urbano Cantarini. Non ero ancora laureato» ricorda **Antonio Martino**, Family Banker a San Cesareo.
«Ero molto giovane e avevo una gran voglia di riscatto. Volevo dimostrare di poter essere autonomo economicamente. Per entrare in Banca Mediolanum feci la posta praticamente tutti i giorni per sei mesi davanti all'ufficio dove lavorava questo consulente. La determinazione ha pagato e così eccomi qui, quindici anni dopo. Credo che la motivazione può far sì che nessun traguardo sia utopico. Divenni supervisore in due anni, e arrivai a gestire 8, 9 persone. Poi mi accorsi che la mia vera passione era la relazione con i clienti e la carriera manageriale richiedeva troppo tempo. Continuo gli studi all'Università di Teramo. Credo che la preparazione sia la condizione necessaria per questo lavoro, mentre il rapporto umano e il sincero interesse all'altro sono la vera leva vincente.
Secondo me non ci può essere ascolto, se non c'è cuore. Voglio fare la differenza, lasciare un segno, proprio nella vita delle persone, aiutandoli a realizzare i loro progetti di vita.»

MASSIMILIANO MEREU

Consulente di un quartiere da centomila abitanti



«Credo molto nella territorialità. Il mio portafoglio è concentrato nell'area di Monteverde-Gianicolense-Casaletto, un quartiere di Roma da 120mila abitanti» spiega, **Massimiliano Mereu**, private banker nel Family Banker Office di Circonvallazione Gianicolense 400, da 23 anni in Mediolanum. «Abbiamo aperto l'ufficio nel 2016 ed è diventato un punto di riferimento. Molti clienti preferiscono ormai venire a trovarmi in sede. Siamo in 21 ed è un arricchimento continuo lo scambio di esperienze sia con i colleghi prossimi, sia con quelli che incontro ai private meeting.
Credo molto in questa attività, secondo me va vissuta con uno spirito imprenditoriale. Per me il cliente è il re, fermo restando il rispetto reciproco. È il mio datore di lavoro. La competenza e la formazione, quindi, le ho sempre concepite come propedeutiche al servizio consulenziale che voglio offrire al cliente. E mattone dopo mattone ho costruito un portafoglio costituito da pochi nuclei familiari per riuscire a dedicare la giusta attenzione a ciascun cliente. Un esempio di vicinanza e gestione dell'emotività credo di averlo dimostrato durante la prima ondata del Covid.
Per ciascun cliente ho preparato interventi di consolidamento, aggiuntivi o ribilanciamenti verso l'azionario che hanno portato a risultati ragguardevoli.»

PAOLO PIACENTINI

Costruiamo la serenità del presente e del futuro

«Propongo sempre ai clienti la metafora della casa a tre piani dove il conto corrente è la porta d'ingresso, il piano terra è il breve termine, il primo piano il medio termine e il secondo il lungo termine. Il sottotetto rappresenta la previdenza, ma di grandissima importanza sono tetto e fondamenta: prevedere i grandi rischi è una componente indispensabile di una pianificazione che si rispetti.» **Paolo Piacentini** è da 14 anni in Banca Mediolanum, opera a Tivoli ed è attivo in tutta la provincia di Roma.
«Un aspetto di importanza strategica per una famiglia riguarda il passaggio generazionale. Spesso si tende a rimandare l'argomento, ma non esprimere le proprie volontà può creare disagio ai nostri cari. Altro elemento di valore della pianificazione patrimoniale riguarda lo sviluppo della propensione al risparmio e l'efficientamento del patrimonio. Il denaro deve avere una finalità precisa: soddisfare le esigenze di vita delle famiglie. Il welfare pubblico non riuscirà a sostenere tutti su tutto. Bisogna occuparsi della serenità futura per tempo. Io posso contribuire con passione e professionalità che accresco costantemente seguendo molti corsi in Mediolanum Corporate University e mantenendo ogni anno la certificazione di European Financial Advisor conseguita nel 2012. Chi mi dà fiducia merita massima efficienza e preparazione.»

GIOVANNI ACQUISTA

Al lavoro con la stessa passione di 29 anni fa

«Siamo stati il primo presidio Mediolanum in città. Da una ventina di professionisti siamo arrivati a 70. Ora siamo 35 perché nel tempo i colleghi si sono ridistribuiti su tutta Roma,» racconta **Giovanni Acquista**, Family Banker nell'ufficio di via Lago Tana e nel gruppo dei Top 70, una qualifica che gli consente «una formazione continua e accurata, con incontri trimestrali a Milano con l'apice manageriale e i gestori dei portafogli. Inizia nel '91 quando Mediolanum non era ancora una banca. Quando nel '97 lo divenne l'attività cambiò radicalmente. Per me fu una grossa opportunità, un trampolino di lancio. Nel tempo il portafoglio è cresciuto grazie alla passione, che ancora ci metto e alle promesse mantenute. Ho sempre cercato di non deludere le aspettative dei clienti.
Dico sempre che tramite il mio lavoro e i servizi della banca possiamo far raggiungere risultati che da soli non otterrebbero. Io sono sempre disponibile, anche di sabato, anche a casa dei clienti.
Quando conosco un nuovo cliente, ho il piacere di andarlo a trovare, non importa se è piccolo o grande, con tutti mi comporto allo stesso modo. E mi fa piacere che nel tempo siano arrivati figli e amici dei primi clienti. Sarei felice se mia figlia volesse intraprendere questo lavoro, per trasmetterle tutto quello che ho costruito in questi anni.»

Messaggio Pubblicitario. Il contenuto della comunicazione non costituisce consulenza, nè rappresenta in alcun modo la promessa o la garanzia del conseguimento di risultati in termini di rendimenti finanziari.
Prima di sottoscrivere un prodotto si raccomanda di leggere la documentazione informativa disponibile sui siti delle rispettive Società Emittenti e i Family Banker®, per comprendere le caratteristiche, i rischi e i costi.

Visitate il sito www.mediolanumprivatebanking.it