

di Hillary Di Lernia

# Soddisfazione a 360 gradi

**Andrea Sette**, wealth advisor di Banca Mediolanum, individua alcuni principi basilari e imprescindibili per il lavoro di ogni consulente finanziario

# P

## Probabilmente

non esiste la ricetta perfetta per essere un wealth advisor di successo, ma sicuramente è essenziale tenere a mente l'obiettivo primario del consulente. Di questo ne è convinto Andrea Sette, wealth advisor di Banca Mediolanum che lavora nell'istituto da ormai 10 anni. "La soddisfazione del cliente a 360 gradi rappresenta la miglior garanzia per mantenere e rafforzare nel tempo un rapporto di fiducia".

Sette individua alcuni principi basilari e imprescindibili per il lavoro di ogni consulente finanziario. Innanzitutto una preparazione relativa di tutti gli aspetti tecnici della professione. Necessaria quindi una formazione universitaria, seguita da corsi di perfezionamento, master, e certificazioni del settore. All'educazione finanziaria va poi affiancato un costante aggiornamento, "quotidiano ma anche continuo durante tutta la giornata, per essere sempre pronti al confronto con il cliente anche in riferimento ad avvenimenti politici ed eco-

nomici che possono influenzare i mercati" sottolinea Sette, che aggiunge anche la rilevanza detenuta dall'aspetto commerciale. "Si tratta di una questione di fiducia, che si costruisce grazie alla relazione con il cliente. A questo proposito trovo molto utile organizzare eventi di elevato standing, che permettano di colpire positivamente non solo coloro che sono già clienti ma anche chi interviene come ospite per la prima volta".

Senza dubbio ai clienti private bisogna riservare un'attenzione particolare, poiché hanno bisogno di tutelare il proprio patrimonio su tutti i fronti, aziendali, famigliari e personali e nel tempo. "L'esigenza trasversale che contraddistingue la mia clientela è quella di volere un unico consulente durante gli anni, e che possa occuparsi in futuro anche del pa-

trimonio dei propri figli" afferma Sette. I patrimoni rilevanti spesso richiedono soluzioni complesse e personalizzate. È per questo motivo che il wealth advisor deve essere in grado di rispondere a esigenze specifiche, in ambiti non solo essenzialmente finanziari, ma anche in riferimento alla pianificazione successoria o alla valutazione del portafoglio immobiliare, avvalendosi del supporto di esperti.

Banca Mediolanum ha applicato l'unicità del proprio modello di business anche nel wealth management, integrando un nuovo approccio globale e intergenerazionale al patrimonio familiare sia nella sua componente finanziaria, sia in quella immobiliare e aziendale. Ultimo tassello fondamentale, secondo Andrea Sette, la recente costituzione dell'investment banking, creata con l'obiettivo di diventare il punto di riferimento per le esigenze di finanza straordinaria per le aziende dei clienti di Banca Mediolanum e non solo. Partendo sempre dalla comprensione del progetto di lungo periodo dell'imprenditore, e consigliando di conseguenza il percorso e gli strumenti finanziari che possono soddisfare al meglio il raggiungimento di questi obiettivi. Per alcune aziende potrebbe essere l'approdo e la quotazione in Borsa, diversamente per altre con un fabbisogno di crescita può avere più senso uno strumento di debito strutturato. **F**

