

I WEALTH ADVISOR DI BANCA MEDIOLANUM  
INTERPRETANO L'EVOLUZIONE DEL MERCATO

# Banca Mediolanum, sempre al fianco degli imprenditori

**La sezione di Finanza straordinaria è concepita come evoluzione di una banca tradizionale verso una figura sempre più aderente a quella dell'imprenditore. Nel mercato contemporaneo è necessario leggere e anticipare l'evoluzione delle dinamiche economiche**

L'economia mantovana è, storicamente, composta in larga parte da un ampio tessuto di piccole e medie imprese. All'interno dei mutamenti del mercato, con l'evoluzione del modo di fare impresa, Banca Mediolanum attraverso l'Investment Banking affianca il cliente nelle operazioni di finanza straordinaria, Giovanni Verde, Wealth Advisor della Banca a Mantova, gestisce un portafoglio di oltre 120 milioni di Euro, assistendo i suoi clienti imprenditori a 360 gradi, dagli investimenti al passaggio generazionale, fino alle operazioni di finanza straordinaria.

*Come interpreta il ruolo di wealth advisor?*

"Secondo la mia esperienza un wealth advisor deve essere in grado di leggere e interpretare il contesto economico. È oggi

necessario occuparsi, oltre che della gestione del patrimonio personale dei clienti, anche delle esigenze legate alle loro aziende. Due anni fa Banca Mediolanum ha costituito la propria Banca d'Affari, pensata per rispondere alle esigenze delle imprese dei clienti attraverso operazioni di finanza straordinaria, a servizio della strategia industriale dell'azienda ma anche a servizio



GIOVANNI VERDE  
WEALTH ADVISOR

del "progetto di vita" personale dell'imprenditore o della famiglia. Il wealth advisor è il riferimento dell'imprenditore in momenti chiave della vita aziendale, quali possono essere i passaggi generazionali, la necessità di ampliamento della compagine societaria, oppure una svolta verso l'internazionalizzazione. Dieci, vent'anni addietro, ci si occupava di gestire al meglio il patrimonio aziendale o privato, ma oggi quell'approccio non basta più. Rappresentare la banca oggi significa essere disponibili a 360 gradi, dove le tematiche fiscali si affiancano alla complessità finanziaria. Non serve più una robusta preparazione sulle dinamiche della finanza, ma le competenze devono essere sempre più trasversali. Per questo motivo Banca Mediolanum ci supporta

con la competenza di specialisti che ci aiutino ad affrontare, insieme al cliente tutte queste tematiche".

*Come opera Banca Mediolanum sul territorio mantovano?*

"I nostri uffici sono in piazza Mozzarelli a Mantova, il family banker office della città. La grande parte del lavoro del wealth advisor è però sul territorio, a diretto contatto con il cliente. Tra la provincia di Mantova, spostamenti in regione, Milano come punto di riferimento poiché sede centrale della Banca, ma anche trasferite anche nelle vicine provincie di Reggio Emilia, Modena e Verona, percorro 80 mila chilometri l'anno. Questo rappresenta il cambio del paradigma del nostro mestiere. Nel settore bancario vi è una trasformazione digitale sempre più rilevante, il cliente svolge in autonomia le operazioni a basso

valore aggiunto, ma solo durante incontrandoli personalmente si è in grado di intercettare al meglio i bisogni degli imprenditori

*Come considera il tessuto imprenditoriale che incontra?*

"Per la mia esperienza, l'economia mantovana è una costellazione di tantissime imprese tradizionalmente a gestione familiare, con le seconde generazioni che si affacciano alla gestione aziendale che mostrano grande professionalità, preparazione e soprattutto un forte legame all'azienda. Da parte nostra, il coinvolgimento delle giovani generazioni all'interno di convegni e seminari formativi in percorsi di avvicinamento culturale al mondo dei mercati dei capitali e dedicati allo sviluppo delle imprese. Sempre in questa

direzione si inserisce un'iniziativa che la banca sponsorizza da qualche anno, la partecipazione di alcuni clienti al World Business Forum di Milano, il più importante congresso di business, una grande opportunità per confrontarsi con relatori e innovatori provenienti da tutto il mondo. Nel nostro territorio, le piccole e medie imprese sono di assoluta eccellenza a livello globale e questa caratteristica dovrà continuare a essere la chiave per le aziende mantovane".

*Cosa può offrire la sua banca a un imprenditore?*

"Mediolanum, istituendo la Direzione Investment Banking, offre la possibilità di ricorrere a strumenti di finanza alternativa, non solo per gestire la crescita ma a volte anche per gestire il passaggio generazionale.

L'approccio e i valori anche in riferimento a questi temi rimangono gli stessi su cui si basa l'attività tradizionale e su cui la banca ha costruito negli anni il proprio successo: DNA imprenditoriale, relazione di lungo periodo, professionalità e servizio e presenza capillare sul territorio.

*Quali sono le nuove sfide alle quali è chiamato un wealth advisor?*

"Siamo all'interno di un grandissimo cambiamento. Cambiano gli interlocutori, i figli operano in maniera differente dai padri, e all'interno di tali nuovi mutamenti, servirà essere digitale ed efficiente nel processo, ma questa stessa velocità dovrà continuare a considerare il tempo necessario da passare con i clienti. Senza delegare il rapporto alle email o al virtuale."