



QUANDO LO SGUARDO È A 360°

Rapporto privilegiato e custom made con il cliente, aggiornamento costante, consulenza su tutti gli aspetti del patrimonio, affiancamento nel passaggio generazionale. In Banca Mediolanum il cliente trova la risposta a ogni bisogno grazie al Wealth Advisor.



Se il tempo è un lusso, e la serenità con cui si trascorre è il suo alfiere, nessuno ha maggior valore di chi può darci entrambi. In un'epoca di incertezza, riporre fiducia in una figura professionale di competenza per la gestione dei propri beni e per il supporto alle scelte è importante per affrontare con tranquillità le evenienze.

In letteratura economica, il "Wealth Manager" - il gestore della ricchezza - aiuta non solo ad amministrare il presente, ma anche a guardare più lontano, preparando la vita al futuro. «L'approccio è quello di impostare una relazione duratura nel tempo, una conoscenza profonda dei bisogni del cliente», spiega Giovanni Verde, Wealth Advisor di Banca Mediolanum. «L'attenzione nei suoi confronti è centrale e con lui s'instaura un dialogo continuo che permette quindi di proporre le soluzioni finanziarie più adatte alle sue esigenze, praticamente su misura».

Il contesto di gestione del patrimonio è complesso e sfaccettato. «Gli ambiti per cui chiedere consulenza sono molteplici: sono di carattere finanziario, fiscale, di pianificazione del patrimonio, dei beni immobiliari», continua Giovanni Verde. «Noi consulenti finanziari effettuiamo continui aggiornamenti. In Banca Mediola-

num grazie alla Corporate University, sono previsti percorsi per le diverse aree della nostra formazione. Inoltre, all'occorrenza, possiamo avvalerci di figure professionali specialistiche per consulenze su temi specifici, come per esempio un Art Advisor per informazioni inerenti al mondo dell'arte».

Grande attenzione viene rivolta agli imprenditori che devono procedere con cessioni, espansioni o ristrutturazioni aziendali. «In questi casi, con il supporto l'Investment Banking di Mediolanum, siamo in grado di fornire una risposta per tutte le esigenze, anche le più complesse: dall'affiancamento nel passaggio generazionale allo scorporo di rami d'azienda», continua Verde.

Poiché il cuore pulsante di ogni patrimonio è la famiglia, i Wealth Advisor aiutano la "costellazione affettiva" del cliente nelle sue necessità presenti e venturose. «Pensiamo a chi deve pianificare lo studio dei figli nelle università straniere: organizziamo il patrimonio affinché questo sogno, questo progetto, sia realizzabile», spiega. I desideri del cliente divengono un'unità di intenti. «La fiducia e la conoscenza del cliente sono elementi imprescindibili per compiere le corrette scelte finanziarie», conclude Verde.