

ANTICIPIAMO I CAMBIAMENTI

di Riccardo Colonna

Al centro del servizio c'è sempre il cliente, che non è solo un singolo individuo, bensì una famiglia e, spesso, anche un'azienda desiderosa di archiviare definitivamente gli anni della crisi. Con questa forte consapevolezza i family banker di **Banca Mediolanum**, operativi nell'area del Triveneto, affrontano la grande sfida della consulenza finanziaria: guidare il cliente verso scelte consapevoli. Scelte che coinvolgono oggi le seconde generazioni e, per questo, i professionisti di Banca Mediolanum sono chiamati a perseguire un importante obiettivo: anticipare i cambiamenti.

CLAUDIO CIMITAN, RISPETTO DEL CLIENTE



Lasciare la strada da agente di commercio, dedicato alla vendita, per seguire quella del family banker, chiamato a guidare i clienti verso la scelta più adatta alle esigenze familiari. Si può sintetizzare così la svolta che 14 anni fa ha spinto **Claudio Cimitan** a intraprendere una carriera da professionista della consulenza in Banca Mediolanum: "Ero il primo venditore in Italia ma sentivo un forte bisogno di cambiare". E il cambiamento era quello di "rendersi utile". Un obiettivo

chiaro che si è definito meglio con il tempo e oggi Cimitan, che condivide con un collega la responsabilità di un Family Banker Office a Treviso, non ha dubbi: "quello che i clienti chiedono è la sicurezza. E per ottenere un tale risultato devi conoscere in maniera puntuale le esigenze di chi hai di fronte. Solo così puoi offrire una vera e propria pianificazione patrimoniale". E per il futuro? "Continuerò a rispettare le esigenze della clientela garantendo qualità nel servizio".

NICOLA SALVADEGO, SALTO DI QUALITÀ



"Siamo da sempre orientati a gestire le esigenze delle famiglie. E adesso offriamo supporto nella gestione delle aziende. L'ennesimo salto di qualità di una banca che è cambiata molto in 30 anni ma che ha sempre al centro il cliente". **Nicola Salvadego**, family banker di Banca Mediolanum dal 1988, operativo a Padova e provincia, descrive così l'evoluzione della sua attività in questi decenni che lo hanno visto superare molte sfide: "all'inizio dovevo dedicare diverse ore alla spiegazione del valore di strumenti come fondi e polizze che non erano così noti al grande pubblico", spiega Salvadego. "Oggi, devi aiutare i risparmiatori a ragionare in termini di sicurezza e portarli a costruire un portafoglio in grado di soddisfare le reali esigenze familiari" chiosa il private banker che ha guadagnato la fiducia anche delle seconde generazioni. "Con i clienti ho instaurato un rapporto che va oltre l'aspetto professionale. Sono parte della famiglia e questo mi permette di fornire le migliori raccomandazioni".

PAOLO BORGATO, UNA GUIDA PER LE IMPRESE



"L'imprenditoria ha voglia di emergere dal grigiore della crisi. C'è un forte desiderio di andare oltre. E noi, oggi, possiamo svolgere un ruolo importante per guidare gli imprenditori verso la ripresa". Ne è convinto **Paolo Borgato**, wealth advisor di Banca Mediolanum, operativo nella città di Padova, che ha

raccolto con entusiasmo la nuova sfida: seguire le imprese verso la quotazione. "Svolgo la professione dal 2000 e ho sempre lavorato per portare valore aggiunto alla clientela. Oggi sono pronto a offrire la stessa qualità di servizio agli imprenditori. Una sfida importante e necessaria" chiosa Borgato che crede nel valore dei PIR e conosce tutti i volti di Banca Mediolanum: "prima di diventare family banker, e successivamente private banker, sono stato cliente della Banca e ho avuto la fortuna di lavorare diversi anni in sede vivendo in prima persona tutte quelle dinamiche che rendono oggi il nostro servizio un servizio di elevata qualità".

DIEGO CERATO, UN DIALOGO COSTANTE



Nel 2000 ha fatto il suo ingresso in Banca Mediolanum. Nel 2005 ha iniziato ad offrire servizi private. E oggi è wealth advisor. È questo il percorso compiuto da **Diego Cerato** all'interno dell'istituto guidato da Massimo Doris. Un percorso che oggi vede il professionista attivo nella città di Padova inter-

teragire con il tessuto imprenditoriale veneto che, in passato, ha visto lo stesso Cerato protagonista: "prima di entrare in Banca Mediolanum mi occupavo della gestione finanziaria di un'azienda della zona, ma già allora guardavo con curiosità al mondo del private banking". E oggi Cerato offre servizi di private banking e si trova a "dialogare con gli imprenditori desiderosi di sviluppare l'attività della propria azienda, spinti dall'esigenza di fare emergere le proprie specializzazioni", un bisogno che oggi "possiamo soddisfare offrendo supporto sia per la crescita dell'azienda, sia per la tutela degli asset familiari".

DANIELA PETROSSO, L'INTERLOCUTORE UNICO



Dopo 20 anni di lavoro presso una banca tradizionale, **Daniela Petrosso**, nel 2004, ha deciso di diventare family banker di Banca Mediolanum, spinta dal desiderio di "esprimere meglio le mie capacità professionali e personali". "La Banca" spiega Petrosso "già nel 2004 si distingueva per la moder-

nità: ha sempre anticipato i cambiamenti, e mi ha messo in condizione di agire in maniera personalizzata con il cliente". Una libertà d'azione che Petrosso, operativa nella città di Udine, ha subito apprezzato perché nel rapporto con la clientela è importante arrivare a "conoscere nello specifico le esigenze familiari. Solo così puoi proporti come unico interlocutore di famiglie che hanno esigenze sempre più complesse". Anche perché molte stanno vivendo un passaggio generazionale: "e noi abbiamo il compito di relazionarci con tutti i membri della famiglia. Così possiamo aiutarli a prendere scelte consapevoli".