

Indice di solidità

CET I*

21,9%

al 30 giugno 2017

Banca Mediolanum gruppo bancario solido

La solidità di una banca si misura principalmente attraverso un parametro: il Common Equity Tier I (CETI)



Asset&Wealth Management

Per una consulenza personalizzata ed evoluta nelle scelte d'investimento e nella gestione di patrimoni elevati



Mediolanum Corporate University (MCU)

La Corporate University di Banca Mediolanum che eroga formazione d'eccellenza per i propri banker e dipendenti

Costante preparazione e lavoro di squadra

PAOLO AJMONE CAT

“Professionisti polivalenti per soluzioni ad hoc”

1. Dopo una carriera da dirigente, consigliere e amministratore delegato di grandi banche storiche, nel 2007, ho deciso di entrare in Banca Mediolanum, a Roma.

Qui so di poter offrire a ciascun cliente, private o istituzionale che sia, le soluzioni più adatte ai suoi obiettivi. Inoltre mi sento avvantaggiato per l'eccellente formazione, uno degli elementi trainanti della Banca.

2. La sfida di oggi si gioca sul piano della consulenza finanziaria. Per poter fornire una soluzione a qualsiasi problematica, occorre essere dei professionisti polivalenti, con molteplici specializzazioni. Specializzazioni che si rafforzano grazie alla Direzione Asset&Wealth Management che ci permette di andare oltre la mera consulenza private.

3. I clienti sono notevolmente più competenti che in passato. Tuttavia spesso il cliente è condizionato dai suoi obiettivi a breve termine.

Il confronto con un professionista preparato, ad esempio, permette di pianificare per tempo il passaggio generazionale, condizione che permette ai familiari di ritrovarsi con delle soluzioni funzionali, anche in momenti difficili.



TINA MAISTO

“Conquisto la fiducia con preparazione e coerenza”

1. Sono in Banca Mediolanum, a Roma, dal 2000, dopo 6 anni passati in varie sim. Qui il cliente non è un codice, ma una persona con cui instaurare un rapporto concreto, fatto di inviti a eventi esclusivi e di attenzioni tangibili. In Mediolanum, inoltre, la formazione è centrale. L'esperienza si può maturare sul campo, ma la conoscenza si acquisisce solo con lo studio.

Conoscenza significa saper proporre soluzioni diverse e saper cogliere sfumature, altrimenti perse.

2. La mia sfida è essere coerente e corretta, valore che mi ha trasmesso mio papà e in cui credo. Corretta con i clienti, ricambio la loro stima e fiducia con un forte senso di responsabilità e tutela.

E corretta con la Banca, che mi dà tutti gli strumenti, formativi e tecnologici, per agevolarmi nel mio lavoro.

3. Oggi il cliente è molto più preparato e ha più professionisti di riferimento. Se i clienti mi danno fiducia io devo esserci sempre, per risolvere tutte le loro problematiche.

I miei 25 anni di attività sono come un puzzle: ogni cliente ha messo una tessera, se ne mancasse una, il puzzle sarebbe incompleto.



LE DOMANDE

1

Ci racconta il suo percorso professionale?

2

Quali sono le sfide che deve affrontare oggi un private banker?

3

Un cliente di alto standing cosa chiede oggi al professionista?



“Un balzo di quasi il 200%. La raccolta netta gestita è

passata da 103 a 306 milioni di euro nei primi 7 mesi del 2017 rispetto allo stesso periodo del 2016,” afferma **Costante Turchi**,

regional manager di Lazio, Campania e Sardegna. Un risultato che porta il patrimonio totale in gestione ai 652 banker della zona a sfiorare i 9 miliardi di euro. “Un successo frutto del lavoro di una squadra coesa, in costante contatto,” chiosa Turchi. “Un esempio? Ogni 40 giorni ci riuniamo per analizzare le novità dal mondo wealth attraverso momenti formativi e confronti operativi”.

MARIO VIOLA

“Con la conoscenza cogli opportunità nascoste”

1. Laureato in ingegneria, ero dirigente in una multinazionale di consulenza tecnologica. Non avendo più margini di crescita, ho scelto di entrare in Banca Mediolanum per il suo modello di gestione della clientela. Dal 2007 opero a Roma.

Il Master in Family Banking, che MCU organizza in collaborazione con la Cattolica, è l'investimento più grande che la Banca poteva fare su di me.

La conoscenza ti permette di individuare e far cogliere al cliente delle opportunità che altrimenti non vedresti.

2. Il cliente è il mio grande valore, me ne occupo con massima cura. Periodicamente organizzo delle serate per avvicinare i clienti all'impalpabile piacere dell'arte. Offro loro la possibilità di ammirare un'opera descritta da storici dell'arte di altissimo livello.

3. I clienti chiedono un servizio impeccabile, senza “grinze”. Offro loro disponibilità massima, affidabilità e la certezza di avere un unico referente per ogni esigenza. Grazie alla Direzione Asset&Wealth Management vengono costruite delle soluzioni personalizzate per rispondere alle necessità in continua evoluzione dei clienti.



MICHELE ORLANDO

“Formazione specialistica e costante vicinanza”

1. Dopo la laurea in Scienze Bancarie Assicurative, sono entrato in Banca Mediolanum nel 2002. Lavoro nel Family Banker Office di Aversa e coordino tre collaboratori.

Nel 2012 ho conseguito la certificazione EFA (European Financial Advisor) che, a livello europeo, attesta elevati standard qualitativi in termini di consulenza finanziaria.

2. Oggi formazione e aggiornamento sono l'arma vincente per affrontare qualsiasi situazione.

I nostri interlocutori sono imprenditori colti e competenti, seguiti spesso da più professionisti.

Il confronto con i colleghi diventa naturale e per me stimolante per lavorare sempre bene.

3. Il cliente chiede risposte competenti e vicinanza, soprattutto nei momenti difficili.

Ricordo quando, a seguito del fallimento di Lehman Brothers, mi sono stati presentati tanti risparmiatori che non avevano un professionista di riferimento e cercavano un confronto per razionalizzare l'emotività del momento. Voglio che i clienti siano consapevoli delle proprie decisioni, per questo trascorro molto tempo con loro per coinvolgerli nella scelta delle soluzioni migliori.



ALBERTO CECCUCCI

“Saper ascoltare, per intuire le esigenze future”

1. Lavoro a Roma, per Banca Mediolanum, dal 1986. Mi è subito sembrata un'avventura entusiasmante, tagliata su misura per me. Sono un empatico e questo è un lavoro di costante relazione con le persone. Ho scelto questa professione “per sempre” e sono soddisfatto di poter lavorare in una delle banche più solide* in Europa.

2. In questi 30 anni i clienti, soprattutto quelli di alto standing, si sono evoluti, tendono a informarsi di più che in passato.

Occorre quindi muoversi con professionalità ed estrema attenzione verso le esigenze dei clienti, per aiutarli a trovare le strategie di investimento più adatte a loro e alle loro famiglie.

3. In un mercato finanziario radicalmente cambiato, i clienti si aspettano un'ottimizzazione del loro capitale. Diventano fon-

damentali un'accurata preparazione, una disponibilità estrema e un'ottima capacità di ascolto per intuire come si evolveranno le esigenze attuali. Per me il contatto con le persone è essenziale, mi piace incontrare i clienti e con loro costruire un rapporto di fiducia anche grazie agli eventi esclusivi che organizziamo ogni anno.

