

COSTANTE TURCHI
Regional Manager
di Lazio, Campania,
Sardegna e Basilicata



“Il progetto di rafforzamento della presenza territoriale è proseguito anche nei mesi più acuti della crisi sanitaria. A marzo abbiamo aperto una sede prestigiosa in Via Veneto a Roma, dove sono previste altre due aperture. I mesi di lockdown sono stati un’ulteriore dimostrazione della capacità di adattamento e dinamicità di tutta la Banca. L’operatività, a tutti i livelli, è stata garantita senza soluzione di continuità. A tutta la sede va la nostra riconoscenza che abbiamo ricambiato con i numeri sotto riportati. I nostri private

banker hanno messo i clienti nelle condizioni di approfittare del valore che si è creato sui mercati finanziari durante i momenti di forte contrazione. Anche gli altri due driver che perseguiamo da sempre, credito e protezione, non hanno subito interruzioni”.

Non ci siamo mai fermati, i risultati ci hanno premiato

CATERINA CONSALES

Uno sguardo nuovo per un mondo cambiato



“Non ho mai sentito così forte il mio ruolo sociale nei confronti dei clienti come in questo periodo di emergenza Covid”, spiega **Caterina Consales**, wealth advisor a Roma, da quasi trent’anni nella consulenza finanziaria. “Invio loro mail settimanali di approfondimento ed il rapporto è molto più assiduo. Il Covid rimodellerà gli equilibri geopolitici, cambiando la nostra società e alcuni trend di fondo del mondo economico e finanziario. La consulenza può giocare un ruolo attivo, fornendo quella flessibilità utile a interpretare il mondo post Covid non con gli occhi del passato, fissi su una visione di breve termine, ma concentrandosi sull’essenziale. Le notizie sanitarie e finanziarie hanno creato un mix esplosivo di paure ed

emotività nei cittadini, focalizzandoli di più sulla cronaca del momento. Ma nell’ambito finanziario la troppa informazione equivale a zero informazione, diventando un boomerang in assenza di strumenti per interpretare e capire il trend storico ed il corretto protocollo da adottare per avere risultati nel medio e lungo periodo. E questo è il compito di un wealth advisor”.

FABIOLA CINTOLESI

Preparare i figli alla gestione del patrimonio



“Credo fermamente che formazione e conoscenza debbano essere trasmesse in modo che la gestione del patrimonio infonda tranquillità e rafforzi i rapporti familiari. Per questo mi dedico con passione all’educazione finanziaria sia con i clienti, sia come relatore sui temi del passaggio generazionale all’interno della nostra Mediolanum Corporate University”.

Fabiola Cintolesi, un passato da dottore commercialista e controller di gestione, è private banker presso il centralissimo ufficio di Roma. “Viviamo in una realtà dove finanza ed economia sono sempre più interconnesse. Il passaggio generazionale diventa lo strumento per coinvolgere con equità e trasparenza tutto il nucleo familiare, giovani compresi.

Gli imprenditori sono sempre più sensibili alle adeguate competenze dei figli nell’affrontare con cognizione uno dei momenti più complessi dell’azienda. Oggi è fondamentale che i ragazzi si interessino alla finanza. Si può partire dalle basi dell’educazione finanziaria o dall’apertura di un conto corrente. Mi è capitato di organizzare minicorsi di finanza per i figli di un importante imprenditore.”

LUCA ZANNONE

Mai dimenticare: ci occupiamo di famiglie e risparmi



“Ho iniziato nel 1987, ho operato per diciotto anni in una società di intermediazione mobiliare che avevo fondato insieme ad altri colleghi”, ricorda **Luca Zannone**, in Banca Mediolanum da fine 2015.

“Qui sono riuscito a coniugare l’aspetto relazionale con l’approccio analitico che ho maturato da responsabile dell’ufficio studi. A Napoli, dove sono private banker, ho trovato un gruppo di professionisti con una comunanza di intenti che nel nostro settore non esiste, oltre a una banca molto attenta alle esigenze del cliente e ai suoi banker. Sono tante le iniziative, incontri ed eventi che ci permettono di disporre di tutti gli strumenti di dialogo e finanziari utili alla gestione della relazione con il cliente.

Sono convinto che Banca Mediolanum abbia una marcia in più rispetto al mercato e che continui a dimostrarlo. Un aspetto che ho imparato qui è che io non gestisco investimenti, ma aiuto a orientare le scelte di risparmio attraverso la pianificazione e diversificazione. E questo ai clienti piace molto. È abbastanza intuitivo che se impari ad accumulare con metodo, puoi investire con razionalità”.

MICHELE ORLANDO

L'importanza del tempo passato con i nostri clienti



“Con i clienti il tempo non si spende, si investe”, afferma **Michele Orlando**, in Banca Mediolanum nell’ufficio di Aversa dal 2002, attivo come private banker a Caserta e Napoli. “I miei principi guida sono sempre gli stessi. Innanzitutto formazione.

Ho acquisito la certificazione EfpA in tempi non sospetti non perché sia un obbligo, ma perché sono convinto che in questo modo io possa offrire un valore aggiunto. Secondo principio, la condivisione con i clienti dei progetti che sviluppiamo, senza guardare l’orologio.

Capita di passare anche quattro ore con persone che vogliono investire o vogliono riposizionare investimenti. Se c’è qualcosa di poco chiaro li invito a tornare per altri appuntamenti. Pretendo che esercitino il loro diritto a essere informati. Ogni volta per me è una scoperta, umana e professionale. Sono convinto che non esistano strumenti di investimento sbagliati, ma solo utilizzi sbagliati di strumenti diversi. Tutto dipende dalle caratteristiche dell’investitore e dal momento storico. Ai clienti spiego che serve sempre una ponderazione accurata delle somme da investire”.

ROBERTO ZENONE

Il consulente è anche una guida emotiva



“Alla base della relazione con il cliente ci sono la disponibilità e la volontà di essere trasparenti, di dare consigli non solo bancari. Elementi che nel lungo periodo si rivelano punti di forza in una relazione costruita sulla fiducia”, dice **Roberto Zenone**, private banker nell’area di Napoli.

“La base della mia consapevolezza deriva dalla formazione. Attraverso le certificazioni EfpA e i percorsi aziendali cerco di ottimizzare la preparazione per gestire esigenze particolari dei clienti, come la pianificazione successoria. Ma l’altra leva è il contatto umano, non solo con il cliente, ma anche con i professionisti che gravitano attorno al suo patrimonio, con cui occorre collaborare per essere davvero utili al cliente stesso. L’ultimo periodo è stato l’emblema della nostra attività. È stato il momento di dimostrare vicinanza ai clienti anche con strumenti a distanza, per mantenere la giusta rotta e rispettare gli orizzonti temporali pianificati, trasformando le oscillazioni dei mercati in opportunità. Il bello di questo lavoro è sentirsi utile, cercando di far emergere in tempo le esigenze ed i sogni al fine di realizzarli mediante la pianificazione”.

I numeri di Lazio, Campania, Sardegna e Basilicata



Professionisti a disposizione dei clienti

I banker, di cui 53 wealth advisor e private banker, vantano un credito erogato di oltre € 132 mln e una raccolta protezione di € 7,5 mln.

Dati al 31/05/2020.



Crescita della raccolta netta totale

La raccolta netta totale ha superato il mezzo miliardo di euro da gennaio a maggio, +219% rispetto ai 5 mesi del 2019.



Raccolta netta gestita

Nei primi 5 mesi la raccolta netta gestita è stata pari a € 234,9 mln, di cui ben € 176,5 mln tra marzo e maggio.