

Antonio Cibir Regional Manager Triveneto est



“Cresce la consapevolezza che generare rendimenti con la componente finanziaria sia sempre più difficile. Per una clientela di fascia elevata non basta più guardare al rapporto rendimento-rischio. I nostri clienti sono spesso titolari di un'azienda e pertanto posseggono un patrimonio immobiliare e finanziario importante. Sono uomini di business che hanno responsabilità e bisogni complessi che impattano sulle loro imprese e sulle loro famiglie. Quindi la priorità è guardare al patrimonio nella sua interezza. Il nostro compito è fornire risposte adeguate ai bi-

sogni che cambiano nel tempo, partendo dalla tutela personale, familiare e patrimoniale: un passaggio facile a dirsi ma complicato nella pratica che necessita di un livello di preparazione dei banker ad altissimo livello, di una presenza capillare sul territorio importante e di competenze che non tutte le banche sono in grado di offrire. In questo senso è centrale il supporto di specialisti nel credito, protezione, investment banking e wealth management e una realtà, come Banca Mediolanum, in grado di generare economie di scala per decisioni rapide”.

Una risposta completa a esigenze sempre più complesse

GIANCARLO BENZO

L'interlocutore unico del patrimonio di famiglia dei clienti



Giancarlo Benzo, Wealth Advisor in Friuli Venezia Giulia

“Il mio ruolo principale è seguire il patrimonio dell'imprenditore, personale o nella holding di famiglia, nell'ottica di una consulenza patrimoniale su tutti gli asset. Mi riferisco quindi non solo alle risorse di natura finanziaria ma anche a partecipazioni societarie, beni immobiliari, beni di lusso, collezioni artistiche, tramite un'attività di consulenza finanziaria e patrimoniale finalizzata alla valorizzazione e protezione degli

asset,” afferma **Giancarlo Benzo**, Wealth Advisor in tutto il Friuli Venezia Giulia. “Per avere il quadro completo del ciclo di vita del patrimonio del cliente, ottimizzando il processo, occorre diventare l'interlocutore unico di famiglia. Oggi, quindi, dialogo di progetti familiari e aziendali in un'ottica fiduciaria, instaurando una relazione di valore. Laddove necessario, posso ricorrere al supporto degli spe-

cialisti della Direzione Wealth Management per offrire una consulenza sartoriale e personalizzata, basata sui bisogni sempre più articolati di una clientela alla ricerca di un professionista che funga da collettore tra i vari specialisti e che li accompagni, soprattutto nel caso di clienti imprenditori, nel delicato passaggio generazionale attraverso la costruzione di soluzioni ad hoc.”

PAOLO BORGATO

Un privilegio poter lavorare nel credito coi colleghi di sede



Paolo Borgato, Wealth Advisor con sede a Padova

“Un buon portafoglio non può prescindere da linee di credito sano” sostiene **Paolo Borgato**, Wealth Advisor con sede a Padova. “Questa mia posizione mi ha portato a lavorare nella sede di Banca Mediolanum per sei anni. Questa esperienza è stata una pietra miliare. Mi ha permesso di comprendere come nasce un prodotto e come si possano soddisfare le esigenze

del cliente, del banker e della banca stessa. Le competenze e il know how acquisito mi consentono oggi di essere più incisivo con i clienti e di comprendere se le richieste potrebbero incontrare oggettive difficoltà. Da Wealth Advisor mi occupo di credito di alto livello, per famiglie ben patrimonializzate, ma anche di credito per le aziende, con operazioni più strutturate e rilevanti in termini di peso. Oltre al credito sono appassionato di tecnologia, verso la quale sono sempre stato incline. La pandemia ha necessariamente sdoganato l'utilizzo del digitale da parte dei clienti. Io li ho accompagnati alla scoperta delle potenzialità della tecnologia amica. Questo mi ha consentito di aumentare l'efficienza, l'efficacia e la produttività, ottimizzando i tempi e i modi della relazione. Una relazione che io fondo sul rispetto della privacy. Credo che la riservatezza debba essere essenziale”.

LUCA GALLAS

La professionalità aiuta a restituire la fiducia dei clienti



Luca Gallas, Private Banker in Friuli Venezia Giulia, con sede a Trieste

“È stata una scommessa entrare in Banca Mediolanum, ma a distanza di tre anni il portafoglio è raddoppiato, grazie alla fiducia di clienti storici, l'ossatura del mio portafoglio,” dichiara **Luca Gallas**, Private Banker a Trieste e in Friuli Venezia Giulia. “Ho lasciato la prima banca tradizionale, dopo otto anni, perché non vedevo futuro. E ho avuto il coraggio di lasciare anche la banca rete, per la quale ho lavorato per sette anni. In Banca Mediola-

num ho visto, oltre alla forte solidità patrimoniale, un modello di business diverso che mi permette di evolvere professionalmente verso la clientela wealth e di continuare a percorrere la carriera manageriale. Il mio obiettivo è finalizzare le operazioni di finanza straordinaria a cui sto lavorando in stretta collaborazione con la Direzione Investment Banking. Ho sempre improntato il lavoro sulla professionalità. La professionalità aiuta a re-

stituire la fiducia che il cliente concede quando sei onesto, integro. Questi valori mi hanno guidato verso Banca Mediolanum. Qui posso unire la completezza dei servizi bancari con una consulenza finanziaria personalizzata, tarata sulle esigenze dell'imprenditore e dell'investitore che vuole entrare gradualmente sui mercati gestendo al meglio il rapporto rischio-rendimento offrendo a tutti i miei clienti una consulenza di valore.”

DIEGO CERATO

Vicinanza intesa come prossimità, dedizione e ascolto



Diego Cerato, Wealth Advisor tra Padova e Milano

“Una relazione forte e consolidata, fatta di condivisione di valori e obiettivi. È questo il punto di forza della mia consulenza. L'assoluta dedizione al cliente e la grande passione per il lavoro che svolgo mi hanno portato negli anni a diventare il suo punto di riferimento, instaurando una relazione valoriale che mi gratifica,” dice **Diego Cerato**,

Wealth Advisor tra Padova e Milano. “Il Covid ha acuito il livello di attenzione e sensibilità verso la tutela personale e della famiglia. Si sente ancora più il bisogno di avere al proprio fianco un professionista che affianchi il cliente anche in momenti delicati come il passaggio generazionale. Io sono molto vicino e presente, non solo fisicamente, ma tangibilmente anche attraverso comunicazioni mirate ed eventi digitali. Oggi sono un consulente patrimoniale completo che, grazie al supporto degli esperti della Direzione Wealth Management, può offrire al cliente un accesso a servizi dedicati ed esclusivi. In un certo senso anch'io mi sto preparando al mio passaggio generazionale, trasferendo il mio scibile a mia figlia; abbiamo competenze ed esperienze diverse in questo settore, ma il confronto ci sta arricchendo l'un l'altra, supportandoci a vicenda su molti aspetti che l'attività comporta”.

MARTINO GALANTE

Il giusto approccio per cogliere le opportunità dei mercati



Martino Galante, Private Banker a Treviso

“Trovare l'approccio più corretto a seconda delle differenti sensibilità e condizioni di mercato, per gestire la volatilità e non subirla. È questa una delle basi della mia filosofia di consulenza e di accompagnamento del cliente nel mondo degli investimenti,” sostiene **Martino Galante**, Private Banker a Treviso. “Diversificazione su tutti gli asset e coerenza nel rispettare gli orizzonti temporali individuati. Con il Covid la volatilità

è aumentata e, con buona probabilità, resterà ancora alta, ma non bisogna farsi spaventare. Ci sono delle strategie che sanno calmierare sia le fluttuazioni di Borsa, sia l'emotività che ne deriva, grazie a un ingresso graduale e programmato sui mercati, vero motore di crescita dell'economia mondiale. Questa razionalità di metodo permette di cogliere le occasioni che si vengono a creare sui mercati a livello globale e

quindi di aggiungere valore al proprio portafoglio. Ci sono poi delle circostanze così inaspettate, come lo è stato il Covid l'anno scorso, che in un lasso di tempo contratto generano delle oscillazioni notevoli. Ebbene quello è il momento di incrementare la propria esposizione negli investimenti perché l'economia reale e i mercati azionari che la rappresentano, tornerà a crescere e a superare l'ennesima crisi, come è sempre accaduto”.

I numeri del Triveneto Est

+22%

Crescita della raccolta netta totale

La raccolta netta totale, realizzata dai Family Banker del Triveneto, ha sfondato quota 600 milioni di euro.

+22%

Nuova produzione polizze stand alone

La protezione è stato un tema molto sentito dai clienti nel 2020, ma anche gli impieghi hanno registrato un +10%.

7,74 mld €

Patrimonio in gestione

Il patrimonio in gestione a fine 2020 superava quota € 7,74 miliardi, in crescita del 10% rispetto al 2019.

Dati al 31/12/2020.