

Consulenti finanziari

I “medici del risparmio” nei momenti di crisi

"La responsabilità del nostro ruolo aumenta nei momenti di crisi, diventando un vero driver in ogni sfaccettatura della consulenza. Nelle situazioni più delicate assumiamo il ruolo di 'me-

dici del risparmio', una funzione di grande responsabilità professionale. Va poi aggiunta una dose di forte empatia che permette di comprendere l'emozione del momento e adottare le

soluzioni più adeguate alle esigenze del cliente". Questa la ricetta che Luca Testolina, Regional Manager dell'Emilia, mette in campo nei momenti di volatilità dei mercati e che si

Dopo i record del 2021, l'Emilia punta a crescere ancora nei prossimi anni e rafforzare la sua presenza territoriale. "L'obiettivo è passare dagli attuali 305 a 500 consulenti entro il 2025", afferma Luca



Luca Testolina
Regional Manager dell'Emilia

traduce in una "grande vicinanza ai clienti". "Nel 2022 puntiamo a crescere, tenendo a mente il lascito esperienziale e tecnologico degli ultimi due anni", afferma Testolina.

Testolina, Regional Manager dell'Emilia, che guarda nella direzione dei giovani grazie al progetto Next e all'inserimento di profili di alto standing dell'area finanziaria. "C'è un grande lavoro e inve-

stimento nella formazione, declinata ai progetti professionali dei singoli e alle loro ambizioni sul fronte della carriera grazie all'organizzazione di diversi percorsi di crescita ad hoc", conclude Testolina.

La chance di un'attività imprenditoriale

Portare avanti un progetto di sviluppo territoriale a Modena, con l'ingresso in squadra di nuovi consulenti accumulati dallo spirito di rimettersi in gioco. Inizia così il racconto di Carlo Martinelli, Wealth Advisor e Manager territoriale a Modena. "Un gruppo in divenire, con lo sguardo proiettato verso alti profili muniti di competenze, conoscenze e un bagaglio relazionale", afferma Martinelli sottolineando come in Banca Mediolanum l'organizzazione del lavoro permetta di "interpretare la professione in modo imprenditoriale senza grandi investimenti, se non su se stessi". "Io ne sono un esempio - aggiunge -, all'età di 40 anni ho lasciato la responsabilità in un'associazione professionale perché capivo che lì le mie ambizioni non erano perseguibili. Questi anni hanno rappresentato una 'importante palestra' professionale in ambito fiscale, finanziario e amministrativo, ma l'intensità lavorativa e l'impegno qui profusi si sono concretizzati in una prospettiva di carriera e di visione, diversamente impensabili". Un'esperienza importante che gli permette di "ricevere contributi frequenti da clienti imprenditori, in termini di visione e diverso approccio alla vita".



Carlo Martinelli
Wealth Advisor
e Manager territoriale
a Modena

Fidarsi e affidarsi al consulente

Trasparenza, disciplina e rettitudine. Questi i tre cardini su cui si fonda la strategia che Emanuele Pagnottaro, Wealth Advisor, adotta con i suoi clienti. "Cerco di trasmettere sempre la mia tranquillità e lo faccio condividendo con loro le prospettive dei mercati e le strategie da utilizzare di fronte all'euforia o agli storni", spiega Pagnottaro che fa leva sulla esperienza professionale maturata negli anni. "Questo mi permette di guidare il cliente che deve affidarsi e al tempo stesso fidarsi di me, senza questo 'compromesso' il rapporto non può funzionare appieno", spiega il Wealth Advisor che porta nella sua professione alcuni valori familiari, come la lealtà, l'integrità e la fiducia e che lo portano a concentrarsi su obiettivi qualitativi. "Puoi far cogliere opportunità di business se hai il coraggio di ragionare in finanza quando i mercati stornano, senza rimpianti su cosa si poteva o non poteva fare, ma portando avanti una strategia coerente", afferma il consulente che ha rimesso in moto la macchina degli eventi in presenza, con cene con chef stellati ma anche attività culturali come una visita notturna ai musei Vaticani.



Emanuele Pagnottaro
Wealth Advisor
a Parma

I numeri dell'Emilia

Crescita della raccolta netta gestita

La raccolta netta gestita ha raggiunto 130 milioni di euro, in crescita anche la raccolta netta totale a 140 milioni (+18%).



Patrimonio in gestione

Il patrimonio in gestione supera € 7,73 miliardi (+8%), gli impieghi superano i € 44 milioni (+23%), la raccolta protezione va oltre i € 2 milioni (+6%).



La crescita dei Wealth Advisor e Private Banker

Sono 81 i Wealth Advisor e Private Banker che si dedicano ai grandi patrimoni e imprese, il segmento di punta dei 305 Family Banker emiliani.



Dati al 31/03/2022 vs 31/03/2021.

Un consulente disciplinato e con metodo



Silvano Russo
Private Banker
a Modena

"Il 2021 è stato il miglior anno della mia carriera in termini di raccolta e il mio intento per il 2022 è quello ripetere i successi e replicare questi risultati". È questo l'obiettivo che si è posto Silvano Russo, Private Banker a Modena, nel Gruppo dal 1985. "In questi decenni ho ricoperto diversi ruoli in Banca, da quello di Family Banker, a Supervisore e Manager. Ho sempre pensato che senza autodisciplina e metodo ci si perde. Alle avversità ho sempre risposto con nuovi obiettivi da raggiungere. Di pari passo, ho riservato ai clienti una costante e grande attenzione che si è declinata nel far fare le cose giuste, senza forzature, con la condivisione degli obiettivi e dei bisogni. Dopo tanti anni, si diventa un po' uno di famiglia e si condivide con loro una parte del percorso di vita, dove ritengo di essere stato loro utile", afferma Russo che ama così tanto la sua professione da continuare a posticipare la data della pensione. "Sono così affezionato ai clienti che faccio fatica a pensare di lasciarli", conclude Russo ricordando un suo mantra: "avere progettualità nella vita e sul lavoro ti consente di metterti in moto e ti dà nuovi stimoli".

Il consulente della famiglia



Marcello Amadei
Wealth Advisor
a Correggio provincia
di Reggio Emilia

utile alle persone e credo che con una corretta pianificazione possa contribuire a cambiare il loro domani e quello dei loro figli", conclude Amadei che dal 2004 è anche un docente della Mediolanum Corporate University, oggi concentrato sul tema della protezione e sul progetto Next, dedicato ai giovani che vogliono avvicinarsi alla professione.

"Ho sempre impostato il mio lavoro ascoltando la famiglia. Dalle loro parole, emergono quasi sempre i progetti più importanti, come vivere il periodo della pensione con serenità, pensare al futuro dei figli, proteggersi finanziariamente dagli imprevisti gravi", racconta Marcello Amadei, Wealth Advisor a Correggio, Reggio Emilia. "Grazie a queste indicazioni, ho sempre spiegato il valore della pianificazione finanziaria e i grandi vantaggi che avrebbero ottenuto nel tempo. Ed è grazie al tempo, che ho potuto e posso consigliare le strategie che permettono di attraversare le oscillazioni dei mercati senza timori. Anche in questo periodo particolarmente impegnativo, continuo a consigliare di investire gradualmente", precisa Amadei che si definisce il "consulente della famiglia". "Mi sento bene se so di poter essere

Creare una abitudine ai cambiamenti



Giovanni Verde
Wealth Advisor
a Mantova

affiancando l'imprenditore anche nello studio del settore. A tal proposito, Verde ha creato una rete di contatti tra aziende. "Nei miei eventi metto al tavolo imprenditori che magari si stimano, ma non si conoscono. Spesso si creano delle sinergie utili a tutti", aggiunge il consulente che si forma costantemente per "interpretare i trend".

Creare nei clienti l'abitudine a vivere i grandi cambiamenti con vicinanza, presenza e condivisione. Lo sostiene Giovanni Verde, Wealth Advisor a Mantova, in Banca Mediolanum dal settembre 1999. "Ci sono momenti in cui devi essere diverso e coerente alle promesse di presenza fatte, per capire e studiare insieme ai clienti il momento di crisi. Una volta condiviso il contesto e trovata una chiave di lettura è possibile guardare ai passi successivi, come la messa a terra delle strategie", spiega Verde secondo cui, prima del conflitto ucraino, c'erano altre questioni aperte come un'impennata inflattiva che non si viveva da tempo. "Per queste ragioni, creare un'abitudine ai grandi cambiamenti rappresenta il leit motiv di questo nuovo millennio", spiega Verde che cerca di trasmettere alle aziende "una visione prospettica",