

Consulenti finanziari

Il Club dei Top 70 riunisce i migliori settanta Family Banker di Banca Mediolanum. È un'eccellenza selezionata che porta avanti la filosofia del consulente dedicato alla famiglia in tutte esigenze.

Interviste. Una consulenza a tutto tondo dedicata alle famiglie

I 5 consulenti raccontano il valore di condividere le esperienze

La pandemia non ha fermato i momenti d'incontro e d'arricchimento professionale del 'Club Top 70' che ha continuato ad avere una formazione unica con i vertici e i manager della banca

Grandi valori umani guidano il Club dei Top 70

Paolo Tiezzi

Family Banker della provincia di Arezzo

"Far parte del gruppo dei Top 70 ed aprire un ufficio nel mio paese a Fiano della Chiana. Questi i due obiettivi che mi ero posto quando sono entrato in Banca Mediolanum nel maggio del 2006 e che sono riuscito a realizzare negli anni".

A raccontarlo Paolo Tiezzi, Family Banker della provincia di Arezzo, che racconta con grande orgoglio che lavora con il figlio trentatreenne, Valerio, uno dei migliori Specialist

nell'ambito protezione di Banca Mediolanum. A completare questa squadra, la moglie che è diventata la sua assistente, e un ex compagno di studi del figlio che ha intrapreso la strada di Family Banker. "Nel Club dei Top 70 ho trovato dei valori identitari superiori alle mie aspettative.

Valori soprattutto umani di altissimo livello e spessore. Per me frequentare questi colleghi è un'opportunità di arricchimento costante, una crescita sul piano professionale ma anche personale", sottolinea Tiezzi che nel rapporto con il cliente porta sempre la parola affidabilità. "Più sei empatico e sincero, senza mezze verità, nel rapporto con i clienti e più crei fiducia, una condizione necessaria per conoscere a fondo la situazione familiare del cliente e per dare consigli utili a



quella famiglia", aggiunge il Family Banker toscano. "Appartenere a questo segmento di rete mi permette di in-

contrare direttamente i vertici aziendali per conoscere dalla loro viva voce le strategie della banca.

Importanti anche i confronti con i gestori, per analizzare la situazione di mercato, utile per applicare al meglio le strategie. Il nostro compito è quello di guidare i clienti, cercando di inquadrare le notizie di attualità in un contesto più ampio, in termini temporali e geografici, con una prospettiva sul futuro. Il nostro obiettivo è infondere maggiore consapevolezza nei clienti per compiere passi ragionati in tema di pianificazione patrimoniale e di tutela assicurativa.

La forza dei Top70 sta nei valori condivisi - conclude Tiezzi - come quello dell'umanità che per me rappresenta un faro da seguire sempre in ogni attività che svolgo".

L'ascolto è uno dei punti chiave nella consulenza

Claudia De Pieri

Family Banker a Mogliano Veneto in provincia di Treviso

"Otto anni fa sono entrata nel Club dei Top 70, un ingresso che ha rappresentato per me un grande traguardo. Era il mio primo grande obiettivo da quando sono entrata in Banca Mediolanum nel 2004.

È un gruppo che incarna appieno l'idea identitaria del gruppo stesso, ovvero fornire una consulenza a 360°, dedicata alle famiglie.

L'ascolto attento e partecipe è uno dei punti chiave per entrare in punta di



pie di una famiglia, per conoscerla realmente". Inizia così il racconto di Claudia De Pieri, Family Banker a

Mogliano Veneto in provincia di Treviso. "Ritengo un elemento distintivo i nostri quattro incontri annuali, meglio in presenza, ma utili anche in digitale. Sono occasioni di confronto con i vertici dell'azienda, in un rapporto senza filtri, e con professionisti che la pensano come te.

Ovviamente ci sono anime diverse, ma è stimolante trovarsi con un gruppo di persone che ha un po' lo stesso DNA professionale: di fatto condivide i tuoi stessi obiettivi, il modo di intendere la consulenza sempre orientata alle famiglie, con uno sguardo a tutto tondo sulle varie tematiche. Senza tralasciare il fatto che ti aiuta a crescere e migliorare sul piano professionale e personale grazie allo scambio di esperienze e consigli in una contaminazione costante.

Insomma, un circolo virtuoso che genera vantaggi e opportunità per chi ne fa parte", afferma De Pieri. "Per tutto quello che ho spiegato, assorbire questa mentalità e la forza di questo gruppo ci infonde uno spirito che si riflette nel rapporto con il cliente che coglie questa energia positiva, soprattutto nei momenti di difficoltà - spiega De Pieri -. Noi per primi dobbiamo essere centrati e con i piedi ben piantati per terra".

È l'unico modo per riuscire a far star bene il cliente, infondendogli una serenità legata a un progetto che risponde alle sue esigenze e non solo ai meri rendimenti.

Ho notato che trasmettere questa serenità contagiosa ti premia nei risultati, anche in termini di referenze spontanee", conclude De Pieri.

Un privilegio fare il lavoro che amo

Daniele Rossi

Family Banker a Pandino in provincia di Cremona

Passione, entusiasmo ed energia.

Sono questi i tre ingredienti principali che Daniele Rossi, Family Banker a Pandino in provincia di Cremona, mette quotidianamente nella sua attività di consulente.

"Ho iniziato 22 anni fa a lavorare in Banca Mediolanum, spinto dalla volontà di costruire qualcosa di mio e di dare una mano alle persone che mi davano fiducia. Con due consapevolezze diverse, ma fondamentali per me: il

mondo bancario stava cambiando ma soprattutto sarei entrato a far parte di un gruppo guidato da un visionario come Ennio Doris", racconta Rossi che il mondo bancario ce l'ha nel DNA visto che ha sempre lavorato in questo settore (prima in una banca tradizionale). Un bagaglio di esperienze e un modo di fare consulenza che gli ha permesso negli ultimi dodici anni di far parte del Club Top 70.

"I risultati raggiunti sono frutto unicamente di impegno e passione, supportato da un'azienda che pone al centro le esigenze dei clienti, sino ad entrare parecchi anni fa nei Top 70, che per me è un motivo di gioia e di orgoglio. Continuo a lavorare con costanza per restare in questo gruppo che mi ha permesso di svoltare e continuare a crescere sempre più negli anni", af-



ferma il Family Banker spiegando che "un plus di questo è rappresentato dai corsi di aggiornamento periodici con

il top management e gestori della banca".

"Per me è un privilegio unico poter svolgere un lavoro che amo, in un contesto ottimale, a contatto con la gente, al servizio di tanti clienti, improntato soprattutto sulla fiducia, credibilità, correttezza, onestà e trasparenza, valori fondamentali per poter costruire relazioni solide con i clienti, nella consapevolezza che anche il mio modo di operare possa aver contribuito a cambiare in meglio, anche solo di un po', la loro vita", aggiunge Rossi che chiude soffermandosi sulla formazione di Banca Mediolanum. "I corsi di Mediolanum Corporate University sono fondamentali nell'attività di consulente perché ti permettono di presentarti al cliente preparato e competente".

Far parte di un'élite in costante aggiornamento

Monica Bonaldo

Family Banker nella città di Padova e Manager territoriale nell'area del Triveneto ovest



"Sono approdata nei Top 70 nel 2020 alla vigilia del lockdown. Far parte di questo club ha rappresentato sin da subito per me un valore aggiunto unico perché siamo un po' un'élite, accumulati dalla passione e dalla voglia di stare accanto a ogni cliente e quindi portare avanti un modello di banca a 360 gradi con tutti. Fedeli al pensiero di Ennio Doris che desiderava portare nelle case degli italiani un servizio di consulenza personalizzata, siamo persone di fiducia che aiutano a fare emergere bisogni e progetti, per poi pianificarli nel tempo, valorizzandoli con metodo e strategia. Il mio impegno principale resta quello di fornire un servizio di eccellenza finalizzato al benessere finanziario delle famiglie".

A dirlo Monica Bonaldo, Family Banker nella città di Padova e Manager territoriale nell'area del Triveneto ovest. Attualmente guida un gruppo di tre collaboratori, a cui di recente si è unito un neolaureato, iscritto al progetto Mediolanum Next, un percorso formativo dedicato ai giovani. "Dei Top 70 ho apprezzato fin da subito i momenti di incontri organizzati esclusivamente per noi con manager apicali e gestori, occasioni di approfondimento e confronto uniche, che non si

sono interrotte durante la pandemia, semplicemente sono traslate sul digitale. Molto utili anche le testimonianze dei colleghi su determinate tematiche, io per prima ho partecipato con una iniziativa sui fondi pensione", afferma Bonaldo che rimarca poi l'utilità della chat dei Top 70. "Attraverso questo strumento è possibile fare domande e avere risposte tempestive da parte dei colleghi o da chi ha dei contatti diretti con la sede - spiega -. Sono tante le situazioni e problematiche reali e concrete che vengono messe a disposizione del gruppo. Rappresentato un ulteriore bagaglio di esperienza a cui attingere per rendere anche più efficiente la mia professione", racconta Bonaldo che non perde mai di vista alcuni valori che reputa fondamentali, quali la trasparenza, la condivisione, la disponibilità e l'attenzione agli altri.

Un canale diretto con i manager di sede

Fabrizio Nardini

Family Banker e Supervisore nelle Marche



"Da oltre 35 anni svolgo l'attività di consulente sempre per Banca Mediolanum, sempre sulla stessa piazza, quella di Urbino. Sono entrato a far parte del Club Top 70 sin dalla sua creazione e ho avuto la fortuna di poter crescere con questa squadra unica". Esordisce così Fabrizio Nardini, Family Banker e Supervisore nelle Marche.

"Negli anni, il nostro gruppo ha acquisito forza e considerazione. Siamo diventati uno dei punti di riferimento della banca per raccogliere spunti e suggerimenti propositivi e concreti sull'operatività con i clienti - afferma - ma anche indicazioni sulle aree di miglioramento.

Grazie a questi confronti si è creato un legame diretto e fattivo con i direttori di funzione. Gli incontri periodici con loro ci aiutano a comprendere i ragionamenti tecnici sottostanti ad ogni area aziendale e servono a creare un canale diretto e umano che facilita la risoluzione tempestiva ed efficace delle problematiche dei clienti.

Poter accedere a una visione aggiornata sui mercati e sul business è un privilegio e un'esperienza impagabili. Spesso ci capita di avere informazioni in anteprima o aggiornamenti dagli incontri con gli analisti", sostiene Nar-

dini. "Forse, l'aspetto che apprezzo maggiormente è la condivisione delle differenti esperienze con i colleghi, un elemento che ti arricchisce perché ti permette, unendo gli sforzi, di arrivare a una soluzione condivisa. C'è un grande lavoro di squadra alle spalle, che ci unisce e ci rafforza", racconta Nardini che poi si sofferma sulla sua esperienza di Supervisore.

"Dopo la mia esperienza nei primi anni '90, sono tornato a percorrere la carriera di supervisore con mio nipote, Enrico, che lavora con me da più di cinque anni, con ottimi riscontri da parte dei clienti.

Noi ci confrontiamo su tutto e, forte della mia esperienza, cerco di dargli una prospettiva positiva perché i clienti hanno sempre bisogno di avere quella che chiamo una carica elettrica positiva", una visione razionale e positiva sui mercati che li aiuta a superare anche i momenti di difficoltà".