

Consulenti finanziari

Interviste. Ascolto, competenza e fiducia per un progetto finanziario

In questo contesto è difficile restare lucidi, con una guida al fianco si può

L'obiettivo dei consulenti finanziari di Banca Mediolanum è migliorare la vita delle persone che affidano loro i propri sacrifici e i propri sogni. Per riuscire occorrono metodo e strategie adeguate

Pesaro, una piazza ricca di opportunità

Paolo Mariani

Family Banker nelle province di Pesaro, Fermo e Macerata

“Mi divido tra le province di Fermo e Macerata, dove ho iniziato il mio percorso professionale nel 2006 dopo la laurea in Economia e Commercio, e Pesaro, dove nel 2010 sono stato inserito nella struttura dei miei attuali moglie e suocero, entrambi colleghi in Banca Mediolanum”, esordisce Paolo Mariani, Family Banker e uno dei membri del Club “Top70”. “Nel 2020 sono riuscito a entrare in un club esclusivo in termini di sup-

porti formativi e di confronto diretto con il top management della Banca, come quello dei Top70. I miei prossimi obiettivi sono un'ulteriore crescita delle masse personali e l'espansione della squadra in una piazza ricca, ma ancora poco servita in termini consulenziali, come quella di Pesaro”. Mariani ha le idee chiare in merito, ma come pensa di raggiungere il primo obiettivo?

“Lavoro e ancora lavoro. Il cliente è il mio datore di lavoro. Cerco di assisterlo su ogni aspetto con costanza, impegno professionale e responsabilità per fare la differenza nella gestione dei suoi risparmi, per aiutarlo a crescere”. Tornando alla piazza di Pesaro, Mariani aggiunge “il sistema bancario tradizionale ha subito dei contraccolpi, ma il bisogno di consu-



lenza finanziaria permane. In un contesto così complesso, come quello di questi anni, le persone hanno an-

cora più bisogno di una guida che li sappia ascoltare e orientare nelle loro scelte. Per il bancario questo è un momento propizio. Ci sono tutte le condizioni per mettere a frutto il bagaglio di conoscenze ed esperienze accumulate e in Banca Mediolanum il terreno fertile per crescere. A Pesaro abbiamo una struttura organizzata già avviata che può favorire l'inserimento in una realtà bancaria dinamica e completa. Rispondiamo alle esigenze di una famiglia con l'erogazione di mutui e finanziamenti, prodotti bancari, assicurativi e di investimento. Per i grandi patrimoni ci appoggiamo agli specialisti delle Direzioni Wealth Management e Investment Banking che seguono l'imprenditore a livello personale e aziendale”, conclude Mariani.

A San Cesareo un progetto di crescita della squadra

Antonio Martino

Family Banker attivo a San Cesareo, in provincia di Roma

“Sono stato manager di un gruppo di colleghi per 10 anni, ma nel 2017 ho preferito seguire la mia passione ed occuparmi esclusivamente della gestione delle relazioni con i clienti”, racconta Antonio Martino, in Banca Mediolanum dal 2005, attivo nell'ufficio di San Cesareo, in provincia di Roma, in una zona ad alta frequentazione. “Con i clienti dimostro empatia, pazienza e ascolto. Veniamo da mesi e anni complessi



che hanno acuito paure e ansie. Io ascolto con attenzione e rispetto gli stati d'animo delle persone e la per-

cezione che hanno del contesto. La mia mission è essere utile alle famiglie, portare valore aggiunto, fare la differenza nelle loro vite. Ascolto per raccogliere informazioni, per sviluppare soluzioni migliorative in funzione di ciò che emerge dalla relazione”. Essere una guida in un periodo storico particolare non è semplice, ma Banca Mediolanum offre spunti e riflessioni da trasferire ai clienti. “Dallo scoppio del conflitto bellico la Banca ha istituito una striscia di rassegna stampa quotidiana che ci offre aggiornamenti continui, dal lunedì al venerdì, ma anche approfondimenti con gestori ed economisti che ci aiutano a riposizionarci rispetto al nostro ruolo di guida presso le famiglie”, sottolinea Martino che aggiunge “io ho inoltre la

fortuna di appartenere al Club dei Top70. Partecipo quindi sia a ulteriori riunioni di confronto con colleghi che hanno storie di successo da condividere, sia a riunioni dirette con il top management della Banca. Sono occasioni di arricchimento reciproco che ci permettono di comprendere le strategie sottostanti a una soluzione finanziaria, ma anche di trasferire richieste o indicazioni particolari che ci arrivano dai clienti”. Per la sede di San Cesareo c'è un progetto di ampliamento della squadra. Su questo punto Martino sostiene “credo che l'approccio bancario tradizionale sia ancora troppo statico. Banca Mediolanum è una realtà dinamica, in costante evoluzione, che riconosce e premia il merito, se messo a frutto”, conclude Martino.

Chiarezza e professionalità per dare benessere

Stefano Colombo

Family Banker a Monza

“Da quando abbiamo inaugurato la sede nel centro di Monza, a inizio ottobre, i clienti vengono a trovarci con maggior piacere”, esordisce il Family Banker Stefano Colombo, in Banca Mediolanum dal 2005, appartenente al Club Top70. “La complessità del 2022 ha richiesto di rifocalizzare i clienti sulle scelte fatte, sulle strategie iniziali. Per chi ha potuto, è stata l'occasione per investire ulteriormente, acquistando a prezzi più bassi”, com-

menta Colombo che prosegue “l'aspetto che più apprezzo del mio lavoro è riuscire a portare serenità alle persone, e vederli uscire dall'ufficio tranquillizzati dopo averli visti cupi al loro arrivo. Mi è capitato di rassicurare anche clienti di altri istituti che, non sentendosi seguiti dai loro referenti, mi hanno chiesto di analizzare la propria posizione finanziaria”. Un picco di attività, è indubbio, ma come si instaura un rapporto fiduciario con le persone? “Con i clienti bisogna lavorare in modo chiaro, trasparente, fornendo le dovute informazioni. Le persone preferiscono essere seguite sempre dallo stesso referente. Spesso questa continuità non è garantita dal sistema tradizionale”, risponde Colombo che, ricordando il suo passato da responsabile informa-



tico aggiunge “da dipendente lavori molto, ma della tua crescita decidono altri”. Per Colombo la formazione è

la chiave della professionalità. Con l'organizzazione EFPA ha conseguito la certificazione EFA (European Financial Advisor), quella più specialistica EFP (European Financial Planner) e la neonata ESG. Lo studio è indispensabile ma da solo non basta, bisogna essere inseriti e radicati sul territorio per fare la differenza. Colombo è socio del Rotary Club di Monza-Villa Reale e tuttora sostenitore e portavoce di un'associazione che “attraverso lo sport, promuove l'inclusione e l'emancipazione delle persone con disabilità visiva”, sostiene Colombo. “Mi piace condividere con i clienti un progetto sviluppato da questa associazione, le cene al buio, un'esperienza unica, molto apprezzata”, conclude il professionista.

Cinque professionisti appartenenti al “Club Top70” spiegano il loro approccio alla consulenza finanziaria. Sono alcuni dei 70 Family Banker che si distinguono per la forte identità aziendale.



Sono cresciuto grazie alla fiducia delle persone

Denis Maran

Family Banker a Gazzo Padovano prov. di Padova

“Prima di entrare a far parte di Banca Mediolanum nel 1999, ho lavorato per 5 anni nell'azienda di famiglia che produce impianti industriali. Essere artigiano all'inizio del mio percorso professionale mi ha permesso conoscere e vivere in prima persona le esigenze del tessuto imprenditoriale della mia zona.

Mi ritengo fortunato perché qui l'imprenditoria è sana, umile, con una forte propensione al risparmio. Proprio grazie a questa comunione di esperienze sono riuscito a radicarmi bene sul territorio.

Il paese è piccolo, ma l'incidenza è alta. In questi anni ho riscontrato una buona dose di fiducia, tanto che ormai molti clienti mi delegano quasi completamente tutte le questioni riguardanti la cura e la tutela dei patrimoni. Mantenere questa preziosa responsabilità è il mio mantra”.

Si presenta così Denis Maran, Family Banker a Gazzo Padovano, da 10 anni appartenente al Club Top70. Quando ci si occupa di grandi patrimoni, familiari o aziendali, prima o poi bisogna affrontare un momento strategico per una famiglia, il passaggio generazionale, o meglio, la continuità tra generazioni per non disperdere il patrimonio accumulato. Su questo aspetto Maran si sta specializzando e rivela “per sensibiliz-



zare ancor di più i clienti, sia famiglie che aziende, sull'importanza di pianificare per tempo il passaggio generazionale, ho redatto una guida che offre spunti e riflessioni sull'argomento e che illustra, con parole semplici, le problematiche spesso latenti che potrebbero trovarsi ad affrontare”. Sull'anno appena concluso Maran offre una riflessione “è stato un anno oggettivamente complesso da più punti di vista.

Ma come in tutti gli anni di crisi, si creano delle occasioni sui mercati che vanno colte per irrobustire la propria posizione finanziaria e raggiungere prima gli obiettivi prefissati. Professionalmente sono incentivi per fare meglio”.

Un ultimo pensiero Maran lo rivolge a Gazzo Padovano “come gruppo cresciamo anno su anno. Credo che con il nostro lavoro abbiamo contribuito anche alla crescita del nostro paese”, conclude Maran.

Un'intera squadra per famiglie e imprese

Federico Calò

Family Banker a Padova

“Immaginate di voler intraprendere un percorso sportivo. Con una squadra di supporto composta da allenatore personale, nutrizionista, fisioterapista, mental coach, etc è sicuramente più facile far emergere il talento. Ed è più facile evitare che gli sforzi compiuti in allenamento vengano vanificati in distrazioni.” con questa metafora Federico Calò, Family Banker dell'ufficio di Corso Umberto a Padova, appartenente al Club Top70, spiega la forza della squadra Mediolanum per una famiglia.

“La cura del patrimonio richiede diversi specialisti, ciascuno per ogni aspetto che lo riguarda” specifica il professionista che aggiunge “mi riferisco alla pianificazione patrimoniale, ma anche alla richiesta di finanziamenti, alla protezione della famiglia, in particolare del produttore di reddito, fino alle esigenze di finanza straordinaria nel caso in cui sia presente un'azienda di famiglia. Il Family Banker è colui che si relaziona con costanza e continuità con la famiglia, ne raccoglie le esigenze e i sogni e coinvolge gli specialisti sul territorio o dalla sede a seconda delle casistiche che emergono in corso d'opera. Tutto deve essere coordinato e integrato per offrire una consulenza fi-



nanziaria a 360. “Il nostro paradigma si fonda su relazioni interpersonali pluriennali di fiducia e confidenza reciproca ancor prima che su rapporti professionali. Proprio l'opportunità di diventare custode della relazione è stata la motivazione che, nel lontano 1991, mi ha fatto abbandonare la carriera precedente per diventare Family Banker. Da 30 anni affianco i clienti nei loro progetti di vita, assumendo il ruolo di guida. Insieme costruiamo il loro futuro finanziario. Ciò che mi rende orgoglioso è vedere quelle che, all'inizio del nostro rapporto, erano giovani coppie arrivare al traguardo della pensione tranquille e soddisfatte. Credo di aver contribuito al loro benessere finanziario e molti clienti me lo riconoscono, presentandomi le loro persone care. Per me è un segno di stima e fiducia”, conclude Calò