

PUBBLICITÀ



Mediolanum Private Banking

la qualità, le idee e i contenuti

Grande competenza per la gestione di elevati patrimoni. Tempo di relazione e assistenza personalizzata, anche al di fuori dei tradizionali orari d'ufficio. Un rapporto personale e di fiducia con ciascun cliente che prosegue e si consolida negli anni. Carriera e risultati direttamente proporzionali alla soddisfazione e al successo ottenuti con i propri clienti. Sono solo alcuni dei tanti elementi e fattori di distinzione all'interno del settore, come testimoniano anche i tre Private Banker Mediolanum che negli ultimi mesi, in Emilia-Romagna, hanno realizzato i migliori risultati di raccolta

FRANCESCO BRAGLIA

«Le varie esperienze professionali maturate nel settore mi hanno portato a definire in modo sempre più preciso l'ambito in cui concentrare le mie attività future. Volevo continuare a seguire un certo target di clientela, cioè quello del Private Banking che ha patrimoni più consistenti dunque problematiche più sfidanti, ma al di fuori di un contesto bancario tradizionale che mi forniva un abito sempre più stretto per muovermi in un mercato che invece è in forte e rapida trasformazione». E così, dopo avere maturato un'esperienza professionale di oltre vent'anni in diversi istituti bancari tradizionali, sia in quelli di grandi dimensioni sia anche in realtà medio-piccole, dal giugno 2012 Francesco Braglia ha scelto di entrare a far parte di Mediolanum Private Banking, la divisione di Banca Mediolanum dedicata alla clientela con elevati patrimoni.

«Qui ho trovato un modello di banca, una visione, una mentalità, e un'impostazione di lavoro molto diversi, anche nel rapporto con i clienti, che mi hanno dato la possibilità di valorizzare al meglio la mia professionalità, e tutto il patrimonio di esperienza e relazioni che ho costruito in vent'anni di lavoro. Tanto che ora, in poco tempo, i risultati ottenuti sono già molto importanti e di grande soddisfazione».

STEFANO GENTILI

«In questo periodo sto dedicando attenzioni particolari a quella parte di clientela che opera nell'ambito imprenditoriale» osserva Stefano Gentili, in Banca Mediolanum dal 2007 e nella divisione Private Banking dal 2010, dopo aver lavorato per 4 anni in una banca tradizionale, «per la quale seguivo sia gli aspetti che hanno a che fare con la loro attività, come investimenti e finanziamenti, sia la loro pianificazione patrimoniale. Per un servizio di assistenza che mira a comprendere tutte le loro esigenze, dalla finanza personale e familiare, alla pianificazione successoriale, alla tutela del patrimonio immobiliare. Per esempio cerchiamo di fornire soluzioni concrete alle difficoltà di accesso al credito che, in questa fase critica di mercato, si possono riscontrare presso molte



Francesco Braglia



Stefano Gentili



Monica Lanzi

banche tradizionali, che hanno caratteristiche e modalità operative molto diverse dalle nostre». Da qui si capisce l'importanza della relazione approfondita con ciascun cliente, sviluppata nel tempo e consolidata anche attraverso occasioni di condivisione di valori e ideali che superano la dimensione puramente bancaria, «occasioni che si traducono anche nella realizzazione di eventi a loro dedicati, che li rendano protagonisti delle passioni in comune e degli interessi condivisi, anche di carattere benefico e sociale».

MONICA LANZI

«Innovazione, tradizione, tecnologie pratiche e facili da utilizzare, rapporto umano diretto e costante nel tempo. Banca Mediolanum guarda avanti, e lo fa da sempre per migliorarsi, per fornire servizi innovativi sempre più rispondenti alle richieste dell'utenza» spiega la Private Banker Monica Lanzi. Che rimarca: «Ma il punto di forza è sempre la centralità dell'uomo, della persona, dove il rapporto umano diviene unità di misura di qualsiasi attività al di là dell'interesse economico. Il successo passa attraverso il rapporto che riusciamo a instaurare con i nostri clienti. Un rapporto diretto, forte e sincero. Quando una persona diventa mia cliente, per me lo diventa per sempre: mi occupo dei suoi progetti e della realizzazione dei suoi sogni condividendo tutte le fasi della sua vita, sia nei momenti più positivi sia anche in quelli difficili. Essere Private Banker significa oggi competenza, professionalità, presenza, assistenza. Investire oggi è certamente molto più complesso che in passato e occorre parlare di servizi finanziari utilizzando un linguaggio semplice e appassionato, differente per ogni persona. Parola d'ordine, quindi, diversificazione. Un concetto sempre molto importante per Banca Mediolanum. Un metodo che fa la differenza. E non dimentichiamo formazione e aggiornamento, attraverso Mediolanum Corporate University, di cui ho l'onore di fare parte come docente, nella quale la Banca investe sempre molte risorse al fine di formare al meglio i suoi professionisti».