

CIRO DELLA VALLE
Regional Manager
della Lombardia



«Quello che abbiamo vissuto è stato un anno straordinario in termini di numeri, ma è stata la grande coesione a portarci a questi risultati. I numeri sono una conseguenza dell'impegno che tutti hanno messo in campo in quest'anno difficile. L'impegno, l'amore per il pro-

prio lavoro e per i clienti: ho visto tutto questo, più che in ogni altro momento. La mia priorità era che i miei collaboratori stessero bene e la salute era il primo pensiero. Le riunioni iniziavano sempre con un: come state? E a seconda delle risposte si or-

ganizzavano incontri personali. Abbiamo fatto molti pianti insieme. Abbiamo scoperto molto della vita di ciascuno di noi. E in questa nuova vicinanza la squadra ha lavorato in maniera eccezionale, si è compattata e allargata con 17 nuovi professionisti.»

Etica e professionalità in una fase di cambiamenti

MONICA LANZI

Corrispondenza di mentalità con gli imprenditori



«In questo periodo sto affiancando gli imprenditori in due percorsi. Aiuto le PMI ad accedere ai prestiti del Decreto Cura Italia. Mentre ai grandi imprenditori fornisco un supporto informativo di più ampio respiro sugli scenari economico finanziari dei mercati internazionali. Ci sono aree geografiche, le cui prospettive di crescita nel 2021 torneranno in terreno positivo. Per i grandi imprenditori è importante intercettare i trend di cambiamento. Dimostrare coraggio e capacità di fare scelte strategiche in un contesto non nitido permette di raggiungere risultati importanti per sé, per la propria azienda e per l'indotto,» spiega **Monica Lanzi**, wealth advisor a Modena, docente alla Mediolanum Corporate University. «Sono in Mediolanum dal '94, prima

ero direttore finanziario di un'azienda. Questa esperienza e la mia forma mentis mi hanno sempre facilitato nel dialogo con gli imprenditori e i cfo e mi consentono di comprendere rapidamente le loro richieste e su che ambito preferiscono essere supportati. In Banca Mediolanum non siamo dipendenti, ma imprenditori. Con loro quindi c'è una comunione di intenti. Il cliente è il nostro patrimonio.»

ANDREA QUESTA

Al mio fianco sempre una squadra di professionisti



«Sono wealth advisor da quando è nata questa figura professionale in Banca Mediolanum. In questi anni il supporto della banca ha cambiato pelle, è maturato e si è evoluto grazie a una rete di professionisti interni ed esterni che mi viene messa a disposizione. È un aspetto fondamentale: il cliente ha la conferma che c'è una squadra al suo fianco, si sente molto più tutelato rispetto a vedere il solo banker che deve gestire il lato tecnico finanziario e quello commerciale.» **Andrea Questa** è in Banca Mediolanum da vent'anni, oggi opera a Palazzo Biandrà a Milano.

«La consulenza patrimoniale tocca più campi: fiscale, legale, passaggio generazionale, diritto societario. È giusto che il cliente abbia la risposta adeguata dal professionista di competenza. Il mio compito è intercettare le esigenze del cliente e attivare le aree tematiche per andare a risolverle. E cerco di trasmettere lo stesso approccio agli otto colleghi che coordino. Dico sempre che non faccio il manager alla scrivania, ma opero sul campo: se dico e spiego una cosa, è perché l'ho testata direttamente e so che è andata bene.»

«La consulenza patrimoniale tocca più campi: fiscale, legale, passaggio generazionale, diritto societario. È giusto che il cliente abbia la risposta adeguata dal professionista di competenza. Il mio compito è intercettare le esigenze del cliente e attivare le aree tematiche per andare a risolverle. E cerco di trasmettere lo stesso approccio agli otto colleghi che coordino. Dico sempre che non faccio il manager alla scrivania, ma opero sul campo: se dico e spiego una cosa, è perché l'ho testata direttamente e so che è andata bene.»

LUCA AMADEO

Qui posso lavorare nel puro interesse del cliente



«In Banca Mediolanum ho fatto un salto di qualità sia nella vita professionale che personale. Nella banca tradizionale non ero più sereno, non riuscivo a dare un buon servizio ai clienti. Da quando ho sposato la mission di Banca Mediolanum, tre anni fa, sento di poter rispondere ad ogni richiesta. Sono soddisfatto di come posso impostare il lavoro e ciò ripaga il tanto impegno profuso,» racconta **Luca Amadeo**, private banker a Milano con un'esperienza bancaria partita nel 1999.

«Avevo bisogno di lavorare senza pressioni commerciali, in modo più libero e nel puro interesse del cliente. Oggi posso dedicare alle famiglie tutto il tempo di cui necessitano. I ritmi professionali e personali li gestisco io. Mi posso mettere al fianco del cliente e con lui condividere un percorso di crescita reciproca. Qui ho trovato un team di lavoro compatto e collaborativo, a partire dal mio supervisor. Inoltre, per specifiche esigenze del cliente, posso ricorrere allo specialist del credito e della protezione. Anche la mia formazione è cresciuta grazie ai corsi in Mediolanum Corporate University, e alle certificazioni Efp e Eip.»

«Avevo bisogno di lavorare senza pressioni commerciali, in modo più libero e nel puro interesse del cliente. Oggi posso dedicare alle famiglie tutto il tempo di cui necessitano. I ritmi professionali e personali li gestisco io. Mi posso mettere al fianco del cliente e con lui condividere un percorso di crescita reciproca. Qui ho trovato un team di lavoro compatto e collaborativo, a partire dal mio supervisor. Inoltre, per specifiche esigenze del cliente, posso ricorrere allo specialist del credito e della protezione. Anche la mia formazione è cresciuta grazie ai corsi in Mediolanum Corporate University, e alle certificazioni Efp e Eip.»

MARIO PIEROTTI

Svolgiamo un delicato ruolo sociale in questa fase



«Credo che come consulenti finanziari dobbiamo essere consapevoli dell'importante ruolo sociale che svolgiamo in questo periodo. Le persone oggi vivono tante incertezze: personali, sociali, sanitarie, oltre che in campo valutario. Abbiamo una fase molto delicata davanti ed è importante

saper guidare i clienti in un momento di grandi incognite. I fondi di rilancio porteranno a uno sviluppo economico, ma è fondamentale in questa fase il consiglio giusto, con professionalità, attenzione, un aggiornamento continuo. L'aspetto della relazione con il cliente l'ho certamente imparato in questi undici anni in Banca Mediolanum.»

Prima, per **Mario Pierotti**, wealth advisor a Basiglio, c'è stata una lunga esperienza «nei capital markets a Londra e poi nelle gestioni del private banking in Svizzera. «Mediolanum mi ha aiutato a sviluppare l'autonomia imprenditoriale. È una banca in grande evoluzione, con un'eccezionale capacità di adattamento al cambiamento. Quest'anno è stato ancora più evidente. La cosa più importante che continuo ad imparare ogni giorno è proprio lo sviluppo della relazione e la finanza comportamentale.»

ULISSE SEVERINO

Aiuto le aziende a sopravvivere nelle generazioni



«Per sedici anni ho lavorato principalmente sul risparmio gestito per banche italiane ed estere tra Londra, Milano, Ginevra e Lugano. Poi ho deciso di dedicarmi alla gestione della relazione con i clienti. Ho scelto quindi un brand forte come Banca Mediolanum, che trasmette contenuti chiari in cui mi riconosco.

In cinque anni sono arrivato a diventare wealth advisor,» si racconta così **Ulisse Severino**, operativo a Milano. «Sono anche commercialista e fiduciario finanziario in Canton Ticino, competenze che mi aiutano nella gestione di situazioni più complesse. In questi anni mi sono formato in Mediolanum Corporate University, mentre sul campo ho affinato il valore della relazione. La chiave di volta di un consulente è l'empatia. Ho compreso fin da subito il grande senso di responsabilità insito in questa attività. Tengo particolarmente al passaggio generazionale. L'85% delle aziende familiari non arriva alla terza generazione. Su questo tema l'approccio deve essere professionale ed etico. Gli imprenditori devono dimostrare razionalità per permettere alla propria azienda di sopravvivere nel tempo.»

In cinque anni sono arrivato a diventare wealth advisor,» si racconta così **Ulisse Severino**, operativo a Milano. «Sono anche commercialista e fiduciario finanziario in Canton Ticino, competenze che mi aiutano nella gestione di situazioni più complesse. In questi anni mi sono formato in Mediolanum Corporate University, mentre sul campo ho affinato il valore della relazione. La chiave di volta di un consulente è l'empatia. Ho compreso fin da subito il grande senso di responsabilità insito in questa attività. Tengo particolarmente al passaggio generazionale. L'85% delle aziende familiari non arriva alla terza generazione. Su questo tema l'approccio deve essere professionale ed etico. Gli imprenditori devono dimostrare razionalità per permettere alla propria azienda di sopravvivere nel tempo.»

I numeri della Lombardia



La crescita dei wealth advisor

Cresce la squadra dei wealth advisor che, insieme ai private banker, si occupano dei grandi patrimoni e imprese.

Dati al 31/12/2020



Crescita della raccolta netta totale

La raccolta netta totale, realizzata dai 587 Family Banker lombardi, ha sfondato quota 1,2 miliardi di euro.



Patrimonio in gestione

Il patrimonio in gestione supera € 15,5 miliardi, lo stock crediti va oltre € 1,4 miliardi, la raccolta protezione è oltre € 18,6 milioni.