

Consulenti finanziari

L'ufficio diventa un luogo di aggregazione per i consulenti. A dirlo **Ciro Della Valle**, Regional Manager della Lombardia, secondo il quale lo sviluppo territoriale è lo sviluppo delle persone. "Il ruolo

dell'ufficio è fondamentale per garantire alla mia squadra un luogo dove confrontarsi e contaminarsi. Uno sviluppo più legato alla figura del consulente che trova i servizi necessari alla sua attività che alla

clientela che si muove su più canali". "Un esempio la prestigiosa sede di Palazzo Biondà nel cuore di Milano, ma anche gli uffici di Monza, Lodi e Crema. L'ufficio non separa ma unisce i consulenti".

Un manager diverso, alla guida di talenti

"Non è il ruolo che fa la persona ma la persona che fa il ruolo. Una frase che metto in pratica nella mia attività professionale. Non mi fa sentire

comodo chiedere ai collaboratori di perseguire un traguardo che non ho percorso io stesso. Credo sia giusto essere un esempio per i colle-

ghi e per i propri figli". Questa la filosofia di **Ciro Della Valle** che oltre a ricoprire il ruolo di Regional Manager della Lombardia è



anche un Private Banker in Banca Mediolanum. "Il mio modello non è fatto di regole imposte, ma di emulazione. Sono convinto che se assistiamo a comportamenti virtuosi, mettiamo in atto comportamenti virtuosi", sottolinea Della Valle.

Ciro Della Valle
Regional manager della Lombardia

Un modello che sta dando ottimi risultati in Lombardia, come ricorda il manager. "Il 2021 è un anno eccellente, da tutti i punti di vista: in termini di raccolta, clientela e anche di selezione. Lo parto da una convinzione: devo lavorare per il benessere dei clienti e dei miei collaboratori. Offrire un ambiente sereno ripaga e infonde tranquillità a tutti", rimarca. "Posso farlo perché abbiamo una struttura alle spalle in grado di dare risposte com-

plete e puntuali in diversi campi, come quello giuridico, economico, fiscale e finanziario. Questo permette di lavorare in un ambiente sereno, tranquillo ma anche competente". "Se devo scegliere tra il giusto e il conveniente, non ho dubbi: scelgo il giusto – aggiunge -. Giusto vuol dire fare le cose fatte bene, in funzione del benessere e delle esigenze dei propri collaboratori e clienti". Per Della Valle le esigenze non sono solo quelle materiali ma anche quelle da ricercare nei rapporti. "Il successo della nostra struttura risiede nella sua capacità di dare risposte chiare, trasparenti, tempestive e immediate", conclude.

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.



Crescita della raccolta netta gestita

La raccolta netta gestita, realizzata dai 611 Family Banker lombardi, ha superato il miliardo di euro da inizio anno.



Patrimonio in gestione

Il patrimonio in gestione supera € 17,6 miliardi (+19,7%), gli impieghi superano i € 311 milioni (+33,9%), la raccolta protezione va oltre i € 16 milioni (+27,3%).



Dati al 30/09/2021 vs 30/09/2020.

Costruire la strada per arrivare alla vetta

Giuseppe Rizzi
Wealth Advisor
attivo a Milano



"Dopo 16 anni in una banca tradizionale, con un ruolo dirigenziale per lo sviluppo della clientela corporate, nel 2020 decido di fare il grande salto verso il lavoro autonomo. Non è stata la motivazione economica che mi ha guidato, piuttosto mi sono reso conto che la mia carriera era ferma a un vicolo cieco", racconta Giuseppe Rizzi, entrato in Banca Mediolanum nell'ottobre del 2020 e diventato Wealth Advisor in soli 8 mesi. Un risultato frutto di una carriera ed esperienza trentennale nel mondo della finanza, anche internazionale, che ha trasferito in toto nella sua nuova attività di consulente. "Ho fatto mio un modo di operare che è quello di costruire la strada, passo dopo passo, per arrivare al risultato. Ho trovato dei grandi professionisti alla guida, con velocità di reazione e capacità di individuare e risolvere le problematiche", afferma Rizzi ricordando che "nessuno vince da solo". Secondo Rizzi è fondamentale partire dalle situazioni semplici per arrivare a costruire quelle più complesse. "In passato c'erano delle barriere motivazionali limitate da obblighi non scritti. In Banca Mediolanum ho trovato una certa libertà d'azione, la definirei quasi una fluidità operativa grazie alla quale posso offrire soluzioni innovative e confezionarne di nuove". "Se penso ai miei prossimi obiettivi, innanzitutto tengo i piedi ben piantati per terra. So di essere solo all'inizio, ma voglio seguire tutti i clienti con un alto livello di servizio, per crescere in modo organico ed esponenziale", aggiunge ancora Rizzi. "La mia fortuna è stata quella di avere alle spalle una struttura che propone una consulenza evoluta di alto standing".

La lezione di ottimismo degli imprenditori

Monica Lanzi
Wealth Advisor
attiva in Emilia-Romagna



"Nell'ultimo anno e mezzo gli imprenditori non hanno perso il loro proverbiale ottimismo. Anzi, anche in epoca Covid li ho visti attenti nel gestire e non subire l'emergenza. A fare la differenza le strategie che hanno fatto da cuscinetto in una fase complicata e imprevista. Questo conferma che gli imprenditori non si lasciano sopraffare dalle difficoltà ma sfoderano la loro mentalità sempre proiettata al futuro", spiega Monica Lanzi, Wealth Advisor in Emilia-Romagna, relatore in Mediolanum Corporate University, da quasi 30 anni in Banca Mediolanum, con un passato da direttore finanziario. "Il 2021 ha rappresentato un anno e una fase molto positiva per le numerose Pmi che seguono, uno scenario che nemmeno nelle più rosee aspettative gli imprenditori pensavano di vivere. Sono convinta che la differenza sta nella mentalità. Perché le vicissitudini, i momenti di difficoltà sono quelli che ti spingono a reagire e a fare di più", spiega Lanzi rimarcando che considera "una fortuna il confronto costante con gli imprenditori evoluti, perché vivono di futuro", afferma Lanzi che parla di "contagio reciproco". "Anche in Banca Mediolanum c'è sempre stata una visione futurista e futuribile, che va poi calata nell'attività quotidiana. Un tratto tangibile della nostra capacità di percorrere i tempi è il nostro approccio tecnologico che ci ha dato un vantaggio competitivo in termini di efficienza e vicinanza soprattutto durante il lockdown. Riuscire inoltre ad analizzare le situazioni in maniera più approfondita e completa ti permette di essere più tempestiva nel fornire risposte a tutto tondo".

La preparazione fa la differenza

Giorgio Vaghi
Wealth Advisor
attivo a Saronno



"Negli ultimi 30 anni il mondo della consulenza finanziaria è cambiato radicalmente, con un crescendo di professionalità. Un contributo decisivo è arrivato da Mifid2 che ha reso trasparente e confrontabile la nostra professione. Oggi il cliente è più evoluto, sono cambiate le sue esigenze. Devi essere bravo a entrare nelle sue esigenze, nel suo bisogno, per soddisfarli. Questo necessita una formazione continua che un paio di anni fa ho concretizzato, conseguendo il Master in Family Banking che Mediolanum Corporate University organizza con l'Università Cattolica". A spiegarlo Giorgio Vaghi, Wealth Advisor e Manager territoriale a Saronno, uno snodo tra le province di Milano, Como e Monza-Brianza. "Con lo scoppio del Covid e i periodi di lockdown abbiamo lavorato ininterrottamente, spiegando settimana dopo settimana la situazione e tranquillizzando i clienti. Una chiamata, un messaggio e una mail sono gesti semplici ma in quelle giornate di disorientamento e di paura sono servite per dimostrare vicinanza umana, ancor prima che professionale. Il repentino crollo dei mercati, inoltre, è stata l'occasione per fare degli aggiuntivi a prezzi scontati. Un'onda di cui beneficiamo ancora oggi. La vicinanza al cliente fa la differenza nel nostro ambito, vicinanza che si declina in correttezza, disponibilità e chiarezza. Lo ricordo sempre ai miei collaboratori, di cui fa parte anche mio figlio Matteo". Un tassello fondamentale per Vaghi è la formazione "la preparazione è fondamentale. Il cliente deve avere davanti un professionista preparato, competente e sicuro nelle risposte che fornisce".