

Banca Mediolanum punta a realizzare una struttura di 20 mila promotori finanziari

Una brillante carriera nel settore finanziario

In Italia le opportunità di crescita nella consulenza al risparmio familiare restano ancora molto elevate. Intanto prosegue il piano di espansione sui mercati internazionali

La severa recessione – ora certamente superata – che ha colpito l'intero Pianeta negli ultimi anni, e si è riflessa in pesanti cali di Borsa che hanno fatto rievocare la crisi del '29, ha causato un fenomeno strano (e controproducente) nel mondo del risparmio. Un distacco crescente tra l'investitore e il promotore finanziario. Il primo, spaventato dagli eventi, ha preferito scappare dal risparmio gestito per rifugiarsi nella "non soluzione" del fai da te o del reddito fisso. Il secondo, confuso da questo atteggiamento, ha preferito mollare il colpo. Quanto di più sbagliato. È come pensare a un medico che, nel momento in cui scoppia un'epidemia, chiude il suo studio e si dedica a un'altra professione solo perché i malati – disorientati dagli eventi – lo pressano preoccupati perché desiderosi di una pronta guarigione, incapaci di attendere i tempi corretti.

Così molte reti di promotori sono state ridimensionate, alcune aziende del settore hanno rivisto i loro programmi, la crescita del numero di promotori finanziari attivi in Italia si è bruscamente interrotta. Con l'eccezione di Banca Mediolanum. Dal 1999 o oggi il numero dei suoi promotori finanziari è cresciuto di oltre 1.500 unità. Non solo, anche nei momenti più difficili dei mercati, la raccolta netta si è mantenuta in territorio positivo, là dove i dati generali di tutte le banche italiane segnalavano veri e propri crolli. Segno che, proprio in questi momenti, il rapporto tra risparmiatore e promotore finanziario si è mantenuto molto stretto, che le strategie di investimento originarie non sono saltate, che i Consulenti Globali hanno continuato a fare il loro mestiere, se possibile con più impegno e con maggiore costanza rispetto ai momenti in cui la Borsa era dominata dal Toro.

Oggi quei risparmiatori che hanno seguito i consigli dei loro promotori finanziari e hanno investito nei momenti di ribasso dei listini (quando acquistare è più conveniente, proprio perché i prezzi sono al minimo)

stanno raccogliendo i frutti di quella scelta lungimirante. E con loro i Consulenti Globali che li hanno seguiti.

Perché i promotori di Banca Mediolanum hanno saputo muoversi in controtendenza? Le ragioni sono molteplici. Innanzitutto per la qualità professionale. La formazione, che non ha eguali in altre strutture per la scelta degli strumenti e la completezza dei programmi, fornisce ovviamente una serie di plus professionali che fanno la differenza proprio nei momenti difficili. Al culmine del boom economico e di Borsa, alla fine degli anni Novanta, tutti erano bravi a investire e a guadagnare. Al limite lo stesso risparmiatore riusciva a ottenere buone per-

forma. Si può infatti maturare nella consulenza (diventando un global banker) con vantaggi in termini di guadagno, poiché con la crescita professionale aumenta il parametro provvigionale. Oppure ci si può dedicare agli aspetti manageriali, creando una propria struttura. Migliore formazione, migliori supporti nello svolgimento del proprio lavoro, migliore strategia di fondo, migliori opportunità di carriera. Ecco il poker vincente che fa di Banca Mediolanum un ambiente di lavoro unico per chi voglia crescere nel settore finanziario.

Va subito precisato che le possibilità di affermarsi in questo campo sono ancora molto ampie, per il mercato in generale, e per Banca Mediolanum in particolare. Un buon promotore con 250-300 clienti attivi può già avere ottime soddisfazioni professionali ed economiche. In Italia ci sono circa 20 milioni di famiglie che hanno bisogno di una guida nel settore finanziario. Si fa presto a fare i conti: la dimensione ideale per il mercato italiano può essere stimata in circa 80-90 mila promotori finanziari e gli iscritti all'albo sono 50.000 e 40.000 operativi.

Nello specifico di Banca Mediolanum pensiamo che una dimensione ideale per competere al meglio sul mercato nazionale sia di 20 mila Consulenti Globali. Di spazi per crescere, per iniziare la professione, e poi per crearsi e coltivare una propria struttura, ce ne sono quindi moltissimi. Questo vale certamente per il Centro Sud, dove si prevede la maggior crescita nell'immediato futuro, ma anche per il Nord che ha ancora numerose aree "vergini", da conquistare e da far crescere.

E poi c'è l'Europa. Banca Mediolanum è ormai un gruppo dal respiro continentale, con ambiziosi progetti di espansione oltre confine, a partire dalla Germania e dalla Spagna. Qui le opportunità per i più capaci e volenterosi sono ancora più promettenti rispetto all'Italia.



formance con il trading on line.

Altro elemento la stretta e continua assistenza da parte della struttura manageriale sull'operato del promotore. Non è una forma di "controllo", ma una ulteriore garanzia, per il promotore e dunque per il risparmiatore.

Inoltre ci sono le opportunità di carriera che da una parte stimolano a dare il massimo, dall'altra permettono di crescere a seconda delle proprie attitudini, senza imporre una

Servizio clienti
CHIAMATA GRATUITA
NUMERO VERDE
800-107.107
www.bancamediolanum.it

Selezione e Reclutamento
Tel. 02 90492778

Notizie Mediolanum a cura di
Roberto Scippa
roberto.scippa@mediolanum.it

MASSIMO DORIS