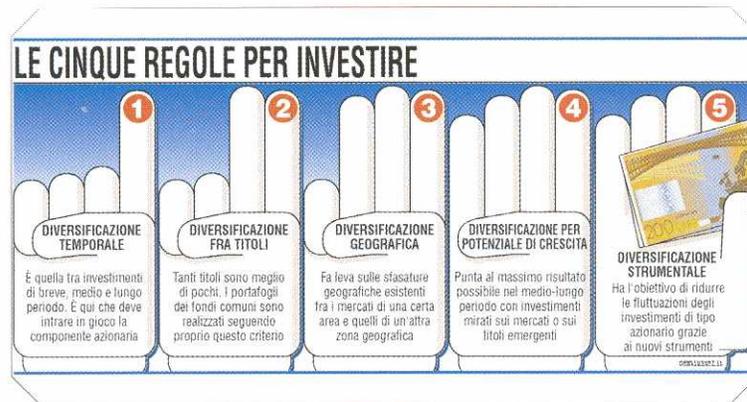


Come si diventa Consulenti Globali

La qualità della formazione, i supporti della struttura marketing e la capacità di innovare di Banca Mediolanum consentono al promotore finanziario di diventare un vero professionista e di accrescere il livello di fidelizzazione del risparmiatore



che garantisce al professionista la possibilità di operare in maniera serena e proficua con i propri clienti, anche nei momenti più difficili dei mercati. Tutto ciò non va inteso come "immobilità", ma anzi come sicurezza della rotta intrapresa. Una solidità che favorisce l'innovazione.

L'attenzione di Banca Mediolanum su questo fronte è testimoniata dalla sua capacità di anticipare i cambiamenti del mercato finanziario, proponendo in anteprima nuovi strumenti, poi destinati a diventare di uso comune. Solo per citare alcuni esempi, Mediolanum è stata la prima banca in Europa a proporre le polizze index linked e in assoluto una delle prime ad offrire ai suoi clienti le unit linked per la previdenza privata.

Altro aspetto che distingue Banca Mediolanum è quello della formazione.

La crescita delle risorse umane è assicurata dalle classiche lezioni d'aula, dall'uso del web, dall'affiancamento sul campo da parte dei manager, dalla tv aziendale (dedicata esclusivamente alla formazione). Qualche numero per dare una misura dell'impegno profuso. Lo scorso anno sono state erogate circa 40.000 ore di formazione d'aula finalizzata all'inseri-

mento professionale; a queste si aggiunge, come detto, la formazione sul campo (non meno di 60 mila ore/anno) e i corsi di specializzazione (qualcosa come 96 mila ore/anno). E poi il sito web, con oltre 250 mila accessi all'anno da parte della struttura, e le 150 ore di programmi formativi prodotte lo scorso anno dalla tv aziendale. Questo modello, unico nel suo genere, di "aggiornamento multicanale" si è dimostrato vincente sia per gli "esordienti" sia per coloro che hanno l'ambizione di una brillante crescita personale.

Di grande supporto è anche la struttura marketing, che opera direttamente ed esclusivamente per la rete.

Banca Mediolanum non ha sportelli: quindi ogni strumento viene concepito solo nell'ottica di favorire il lavoro del Consulente Globale.

C'è un altro vantaggio - al quale si è già fatto cenno - legato alla scelta di lavorare in Banca Mediolanum: la possibilità di adottare una strategia di investimento collaudata, la regola delle 5D, che nel lungo periodo assicura i migliori risultati ai clienti e aumenta dunque la fidelizzazione del risparmiatore e le possibilità di crescita del promotore. La regola delle 5D

suggerisce la diversificazione degli impieghi secondo cinque direttrici: temporale, per titoli, per aree geografiche, per potenziale di crescita, sugli strumenti finanziari innovativi. Ma soprattutto suggerisce di investire con un'ottica di lungo periodo senza "inseguire" l'andamento dei mercati giorno per giorno o cambiare repentinamente le proprie scelte di investimento per un calo o un aumento di Borsa. Questa strategia è un valore aggiunto di grande peso perché ha dimostrato la sua efficacia nel tempo e lo farà anche in futuro. Verrà certamente da chiedersi, a questo punto, perché - vista la sua efficacia - non viene adottata da tutti. La ragione è semplice. I giornali e le televisioni, nei loro commenti sulla situazione finanziaria, guardano al giorno per giorno e con i loro messaggi tendono a condizionare le aspettative del risparmiatore. Il cliente, in questo contesto, si aspetta che il promotore gli dica quando investire, quando entrare e quando uscire dai mercati, quale azione è meglio acquistare per guadagnare nel breve periodo... si aspetta un indovino più che un consulente finanziario. Non assecondare le emozioni del cliente, "convincerlo" della necessità di affidarsi a una strategia collaudata, valutarne a fondo le esigenze non è facile. Richiede cura, dedizione, preparazione. Molto più semplice - ma a lungo andare meno proficuo per il risparmiatore - sarebbe limitarsi a un approccio tradizionale. Per interpretare al meglio la strategia delle 5D è dunque indispensabile avere una formazione ad hoc e poter contare su una realtà finanziaria solida e strutturata.

Servizio clienti
CHIAMATA GRATUITA
NUMERO VERDE
800-107107
www.bancamediolanum.it

Selezione e Reclutamento
tel. 02-90492778

Notizie Mediolanum a cura di
Roberto Scippa - e-mail: roberto.scippa@mediolanum.it

DI MASSIMO DORIS