

Come si diventa Family Banker

Solo i migliori **candidati** saranno accettati

Le statistiche dei promossi alla Prova Valutativa per l'abilitazione all'iscrizione all'Albo dei Promotori Finanziari confermano l'eccellenza dei corsi di Mediolanum Corporate University

Un diploma, o meglio ancora una laurea; aver già lavorato per almeno un paio d'anni, meglio se a contatto con la gente, per esempio nel commercio; avere almeno 24 anni: sono questi i requisiti che deve contenere il curriculum vitae di chi vuole diventare Family Banker. Ma le doti personali richieste non sono meno importanti e comprendono: ferma volontà di diventare professionisti competenti e realizzati, volontà di crescere, spirito di iniziativa, capacità di creare e mantenere relazioni umane. Perché la professione del Family Banker, il "professionista del Terzo millennio", come tutti i mestieri capaci di dare grandi soddisfazioni, si costruisce partendo da una base e seguendo un metodo ben preciso e impegnativo. Banca Mediolanum conosce bene questo metodo, perché l'ha inventato e collau-

dato in trent'anni di lavoro sul campo e di successi.

Le percentuali dei promossi all'esame obbligatorio di Stato per svolgere il lavoro di promotore finanziario sono ogni anno eloquenti, e anche nel 2010 hanno premiato la preparazione che Banca Mediolanum fornisce attraverso l'università aziendale (MCU, Mediolanum Corporate University) agli aspiranti FB: nella penultima sessione promosso il 76% MCU, contro il 23,7% del resto del mercato; nell'ultima sessione, promosso il 64% MCU, contro il 20% del resto del mercato. Possono diventare Family Banker anche alcune figure professionali specifiche, persone provenienti dal settore bancario e promotori finanziari, per i quali, peraltro, sono previsti accordi economici individuali che tengono conto dell'esperienza e

della competenza già acquisite dai singoli aspiranti.

Il piano formativo è stato messo a punto da MCU per la figura del Family Banker, che è, a sua volta, una creazione di Banca Mediolanum la quale fin dalla nascita porta un imprinting ben preciso nella sua organizzazione: fornire al cliente ogni servizio bancario e prodotto finanziario personalizzato come, dove e quando il cliente preferisce. Un modello di banca il cui perno è il Family Banker.

Chi diventa cliente Mediolanum, dal momento in cui apre un conto, può "andare in banca" senza spostarsi da casa o dall'ufficio, semplicemente usando internet o il telefono, ma soprattutto può contare su un Family Banker che, secondo le esigenze del cliente stesso, svolge per lui un ruolo fondamentale. Dove e quando il cliente vuole. Per, ad esempio, richiedere un mutuo, un prestito, o predisporre un piano pensionistico o per investire i risparmi. Il Family Banker è il professionista che non lascia mai solo il cliente, e valuta ogni volta, per lui e con lui, la soluzione più appropriata in base alle caratteristiche e alle esigenze di ogni singolo cliente.

In una Banca strutturata in questo modo, competenza e disponibilità del Family Banker sono indispensabili. E se la disponibilità personale a liberare il cliente da ogni disagio e ad ascoltare le sue esigenze è una dote naturale, la competenza per proporgli le soluzioni più adeguate è una conquista, che richiede una formazione approfondita e un aggiornamento continuo e puntuale.

Come abbiamo visto dai risultati degli esami MCU è una realtà d'eccellenza nel panorama italiano e l'attività di formazione non si interrompe con l'esame di Stato e l'inizio del lavoro ma anzi prosegue, con oltre cento corsi in aula e online, con l'aggiornamento e i supporti necessari perché il FB possa svolgere sempre al meglio la propria attività. A vantaggio suo e del cliente.



Da sinistra: Lech Walesa, Edoardo Lombardi, Ennio Doris, Mariastella Gelmini, Oscar di Montigny e Roberto Scippa, durante la conferenza stampa d'inaugurazione della Corporate University di Mediolanum