

Family Banker, professionalità vincente

L'esperto di Banca Mediolanum che assiste il cliente sui temi del risparmio e investimenti. Una figura unica nel panorama bancario italiano, in grado di raggiungere risultati straordinari

Quella del Family Banker è una professione unica nel panorama bancario italiano. Lo dimostrano il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum, le caratteristiche e le responsabilità di una figura che rende possibili ottime soddisfazioni economiche e di carriera, e anche, o soprattutto, i risultati finanziari ottenuti, anche in un periodo non facile come quello che stiamo attraversando, che rappresentano la migliore 'cartina di tornasole', la migliore prova finale, del funzionamento e dell'efficienza di un modello bancario e di un'attività professionale.

Mentre tutte le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove l'assistenza e la consulenza personale e costante a ogni singolo cliente sono ancora standardizzate e superficiali, oppure il servizio viene fornito attraverso piattaforme

online, dove il contatto diretto è del tutto inesistente, il Family Banker rappresenta il fulcro e l'anello di congiunzione tra Banca Mediolanum e tutti i suoi clienti in ogni parte d'Italia, dalle grandi città ai piccoli centri di provincia.

OPPORTUNITÀ DI CARRIERA

In questo modo ogni cliente può contattare il Banking center o utilizzare telefono, Internet e Tv digitale per svolgere le operazioni bancarie più comuni, e si rivolge direttamente al proprio Family Banker di fiducia per assistenza e consulenza personalizzata per quanto riguarda risparmio, previdenza, coperture assicurative e investimenti.

In sostanza, una Banca «costruita attorno» al cliente, come dice anche lo slogan di comunicazione, attraverso il lavoro fondamentale del Family Banker, che opera all'interno di un sistema merito-

cratico, reale, stabilito sul campo, nell'attività di tutti i giorni, per cui ogni singolo professionista ha la possibilità di far crescere la propria clientela di riferimento, e di fare una carriera che si sviluppa in tappe, livelli e percorsi diversi, a seconda delle singole propensioni e degli obiettivi personali. Proprio perché quella del Family Banker è una figura centrale e strategica nel modello di funzionamento e nell'attività di Mediolanum, tutte le scelte, iniziative e

azioni della Banca vengono intraprese in modo che il cliente sia sempre al centro del servizio, e il Family Banker possa lavorare al meglio nel suo fondamentale rapporto con il cliente. «Tutta l'azienda, tutta la macchina operativa della Banca, è al servizio del Family Banker e della sua attività rivolta al cliente» osserva Guido Lasciarrea, che ha iniziato la propria carriera professionale proprio come Family Banker e oggi è Italian Network Manager di Banca Mediolanum, «non a caso teniamo sempre a riferimento la cosiddetta 'regola dei tre sì': ogni decisione, ogni scelta, ogni soluzione viene presa solo se corrisponde all'interesse del cliente, dell'azienda e del Family Banker, deve soddisfare una tripla risposta affermativa». Tutto questo, sottolinea Lasciarrea, «fa la differenza». La differenza rispetto al resto dello scenario bancario e finanziario italiano.

CAPACITÀ E RISULTATI

Una differenza testimoniata, e che si misura anche, dai risultati: per tutti questi ultimi sedici mesi, da gennaio 2008 a oggi, di crisi e forti difficoltà per le economie e i mercati finanziari di tutto il mondo, la raccolta finanziaria del panorama bancario italiano è stata negativa, mentre Banca Mediolanum ha fatto sempre registrare un andamento in netta controtendenza, e ha sempre raggiunto, mese per mese, una raccolta finanziaria positiva. Un risultato straordinario. Reso possibile grazie alla bravura degli uomini, con i Family Banker in prima fila, e alla capacità da parte di Mediolanum di selezionarli, formarli e farli crescere al meglio. E per tutti questi motivi, l'attività di reclutamento da parte di Mediolanum non si ferma mai, le porte sono sempre aperte a chi è in grado di portare il proprio valido contributo.

L'identikit del candidato: «Ecco chi cerchiamo»

«Per accedere alla professione di Family Banker ricerchiamo principalmente due tipologie di profili» spiega Oliviero Giovita, responsabile del progetto Recruitment & Empowerment per l'Italia: «chi ha già maturato una solida e importante esperienza nel settore bancario e finanziario, arrivando a ricoprire il ruolo di direttore di filiale o specializzato nella gestione titoli, e chi svolge un lavoro dipendente anche in un altro settore, diplomato o laureato, di età compresa tra i 25 e i 40 anni, e ha un sogno nel cassetto: gestire in proprio il lavoro da svolgere, diventare imprenditore di se stesso e quello che noi chiamiamo "il direttore di banca del terzo millennio", ottenere soddisfazioni economiche che crescono con i risultati».

Servono poi: motivazione e talento, spirito imprenditoriale, attitudine al lavoro di squadra, capacità di relazione. «Il nostro professionista deve essere molto qualificato» rileva Giovita, «noi abbiamo i mezzi, le risorse, il know-how, per far esplodere i talenti».