

Con un conto corrente Mediolanum una filiale a casa di ogni cliente

Family Banker, il direttore di banca del XXI secolo

Banca Mediolanum ha creato un nuovo modo di fare la banca, secondo un modello costruito intorno al cliente, e alle sue reali esigenze di servizio bancario e finanziario. E, proprio per questo, ha creato anche un nuovo modo di fare il direttore di banca: il Family Banker.

Una figura professionale ben precisa, unica nel panorama bancario italiano, non a caso il nome è stato registrato come si conviene a un marchio esclusivo, perché non rappresenta un semplice slogan ad effetto ma, unendo i due termini "Family Banker", esprime in pieno la sostanza delle cose: ovvero il "banchiere della famiglia", di ogni famiglia, di ogni cliente.

Ed è una professione unica perché, mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove l'assistenza e la consulenza personale al cliente sono ancora in gran parte standardizzate, 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 del Paese. Dalle grandi città ai piccoli centri di provincia. 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, investimenti. Ma anche per definire insieme tutti gli aspetti, le scelte, le decisioni più importanti che riguardano il rapporto tra banca e cliente, come la concessione di un prestito, l'apertura di un fido o l'accensione di un mutuo, dato che il Family Banker svolge, di fatto, e con ognuno dei suoi clienti, il ruolo che in una banca tradizionale riveste il direttore di filiale. Con però molte altre differenze sostanziali, perché tutto il modello di Banca Mediolanum è innovativo, moderno, unisce l'innovazione tecnologica con il rapporto diretto e personale con la clientela, ed è imperniato sull'attivi-

tà dei Family Banker, e non sulla filiale. Secondo il tradizionale, vecchio approccio del sistema bancario, è il cliente che si deve muovere, e recarsi in filiale, per affrontare questioni di rilievo, quando il direttore è disponibile, sempre che lo sia, e sempre che non deleghi qualche suo sottoposto. E le banche tradizionali hanno cercato di conquistare quote di mercato aprendo più filiali per essere fisicamente più vicine possibile ai clienti.

Banca Mediolanum ha completamente superato e innovato questo approccio, aprendo praticamente uno sportello per ogni cliente, la rivoluzione realizzata è tale per cui, cambiando il modo di fare banca e mettendo i clienti al centro dell'organizzazione e del servizio, il Family Banker, non a caso definito

**Figura unica
 nel panorama
 italiano
 "porta" la filiale
 a casa del cliente**

anche «il direttore di banca del XXI secolo», non sta ad aspettare dietro alla propria scrivania o al bancone dello sportello bancario, ma "porta" la filiale dal cliente. È il direttore di banca, l'esperto, il professionista finanziario, che deve essere a disposizione dei clienti, e non viceversa. Aprendo un conto corrente di Banca Mediolanum il cliente apre una filiale della banca a casa propria, oppure in ufficio, in azienda, insomma nel luogo e negli orari che gli risultano più pratici e funzionali.

Per questo, Banca Mediolanum offre a ogni cliente il massimo della professionalità, della vicinanza, e del servizio personalizzato. E a ogni direttore di una banca tradizionale, così come a ogni professionista di alto livello del settore bancario e finanziario, offre la concreta possibilità di svolgere il proprio mestiere

ma concepito ed evoluto in chiave più moderna, al passo con i tempi e con le trasformazioni del mercato e del settore, di intraprendere un'attività professionale nuova ed esclusiva, quella del direttore di banca del XXI secolo, dove la filiale da dirigere e far crescere non è in un posto fisico, perché questa è la filiale del passato, del Medioevo bancario, la filiale da gestire, come già detto, è presso ogni cliente. E dove la loro figura professionale viene esaltata perché è il Family Banker il protagonista dell'attività, e perché rappresenta il "banchiere di famiglia" nei confronti di 300, 400, 500 clienti, o anche 1.000 clienti, a seconda delle capacità e ambizioni personali. Tutto ciò significa anche l'opportunità di svolgere una delle professioni con prospettive di maggior sviluppo in assoluto e con le maggiori potenzialità, nello scenario di mercato del risparmio e degli investimenti, una professione in grado di dare molte soddisfazioni dato che il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche di crescere molto dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove.

Per i dirigenti e professionisti del settore bancario e finanziario che intendono compiere il passaggio dal vecchio modello di banca tradizionale alla banca più moderna, dinamica e innovativa, Mediolanum mette a disposizione tutti gli strumenti e le competenze necessarie, con una preparazione e un aggiornamento professionale garantiti a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU). Per fornire un servizio di eccellenza alla clientela, Banca Mediolanum punta sulla grande professionalità dei suoi Family Banker. Ha investito molto in formazione, aggiornamento e sviluppo delle risorse umane, e continuerà a investire molto, sempre con un forte slancio sulla formazione. Il fatto di non avere sportelli diretti sul territorio è un aspetto che motiva ancora di più in questa direzione, perché le risorse umane sono il cuore di tutta la Banca e il principale artefice del suo successo.