

Banca Mediolanum ha deciso di ampliare ulteriormente la propria rete commerciale su tutto il territorio italiano

# Family Banker, opportunità e carriera

Per rispondere alla forte domanda di professionalità qualificate da parte della clientela, l'attività di reclutamento non si ferma mai. Fondamentale per i candidati avere già superato l'esame.

Una tendenza che sembra già in atto, e con ogni probabilità è destinata ad aumentare in futuro: alle famiglie e ai singoli risparmiatori e investitori, per gestire al meglio il proprio denaro e le proprie risorse, per compiere le scelte e prendere le decisioni più opportune, sia nell'immediato che in un orizzonte di medio e lungo periodo, sembra non bastare ormai più il 'semplice' promotore finanziario.

Prova ne è, ad esempio, il fatto che nel corso del 2009 c'è stata una significativa flessione, di circa il 15%, del numero complessivo di promotori in attività sul mercato italiano. Un calo che non si spiega solo come conseguenza e riflesso della crisi finanziaria internazionale che ha funestato i due anni precedenti a quello appena trascorso. Ma che rappresenta un segnale, e un effetto, anche di come si evolve il rapporto tra domanda e offerta di consulenza finanziaria, tra ciò che risparmiatori e investitori privati cercano e di cui hanno effettivamente bisogno, e ciò che banche, società finanziarie e Sgr sono in grado di fornire.

Anche per questo, e non da ieri ma da sempre, «Banca Mediolanum mette a disposizione di ogni proprio cliente il Family Banker, un professionista finanziario di alto livello, una figura esclusiva, completa e all'avanguardia nel panorama bancario italiano» rileva Giovanni Marchetta, Banking Group Manager (ovvero direttore commerciale) di Banca Mediolanum, «un professionista con

competenze approfondite, sempre aggiornate, e a tutto tondo, che vanno dalle soluzioni di risparmio a quelle assicurative e previdenziali, alla gestione del Portafoglio titoli e investimenti». Non a caso in Mediolanum il Family Banker



Quella dei Family Banker, che garantiscono un'assistenza continua e personalizzata a ogni singolo cliente e una competenza di alto livello, è una professione unica nel panorama bancario italiano e sempre più richiesta

**Banca Mediolanum  
fornisce mezzi, risorse  
e know-how esclusivi  
per lo sviluppo  
del talento personale**

viene anche definito 'il direttore di banca del terzo millennio', perché possiede esperienza, conoscenze tecniche e competenze tali che il cliente è come se avesse sempre a propria disposizione il diret-

tore di banca per l'assistenza e la consulenza di cui ha bisogno.

E, ancora non a caso, in Mediolanum si registrano una situazione e obiettivi futuri che appaiono in controtendenza rispetto al resto del mercato: mentre lo scorso anno il numero complessivo dei promotori in attività è appunto diminuito in misura rilevante, in Banca Mediolanum è invece rimasto sostanzialmente invariato, stabile, senza emorragie. E mentre questa tendenza al ribasso potrebbe accentuarsi ulteriormente nello scenario futuro del mercato italiano, proprio perché a famiglie, risparmiatori e investitori sembra andare sempre più

stretta ormai solo la figura e il ruolo del promotore tradizionale, Banca Mediolanum punta ad ampliare ulteriormente la propria rete di Family Banker, presente in maniera capillare in tutta Italia, e a incrementarne il numero totale, attualmente già attorno quota 5mila professionisti. Porte aperte quindi, per chi ha competenze, capacità e carte in regola per essere all'altezza dell'incarico. «Cerchiamo promotori che abbiano già maturato una solida e importante esperienza nel settore» spiega Giovanni Marchetta, «insieme a professionisti del settore bancario e finanziario che abbiano i

requisiti di legge per ottenere di diritto l'iscrizione all'Albo dei promotori. Vogliamo persone con un profilo professionale elevato, con competenze e capacità di assoluto rilievo. E questo perché nei confronti dei clienti il nostro impegno è sempre quello di fornire un servizio di grande qualità».

Servono poi: talento e spirito imprenditoriale, attitudine al lavoro di squadra, capacità di relazione. Il candidato potenziale è quindi un professionista molto qualificato e motivato, Banca Mediolanum ha poi i mezzi, le risorse, il know-how, per sviluppare e far esplodere i talenti. Sempre nel segno di un servizio di qualità rivolto alla clientela.