

Family Banker, consulenza e carriera

Una figura unica nel panorama bancario italiano, una risposta alla forte domanda di assistenza che arriva dal mercato

Ci sono in ballo i propri soldi, i propri risparmi, i progetti d'investimento. Per questo, dai risparmiatori e investitori di tutta Italia arriva una domanda sempre forte, sempre più diffusa, di professionalità qualificate e servizi bancari di alta qualità. I clienti delle banche sono sempre più attenti al livello del servizio che gli viene fornito, e sempre meno disposti ad accontentarsi. E per dare una risposta efficace a questa necessità che arriva dal mercato, l'attività di selezione e reclutamento di nuovi consulenti finanziari, di nuovi Family Banker, da parte di Mediolanum non si ferma mai. Le porte sono sempre aperte per chi è in grado di portare il proprio valido contributo. Del resto la potenziale clientela, vale a dire chi vuole gestire al meglio i propri beni e quattrini, è uno scenario pressoché illimitato. Quella del Family Banker è una professione unica nel panorama bancario italiano. Il mo-



I Family Banker, consulenza di fiducia

dello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche giuste ottime soddisfazioni economiche e di carriera. Il Family Banker rappresenta il fulcro e l'anello di congiunzione tra la Banca e tutti i suoi clienti in ogni parte d'Italia. In questo modo, ogni cliente può contattare il Banking center o utilizzare telefono, Internet e Tv digitale per svolgere le ope-

razioni bancarie più comuni, e si rivolge direttamente al proprio Family Banker di fiducia per assistenza e consulenza personalizzata per quanto riguarda risparmio, investimenti, previdenza e coperture assicurative. E da qui al prossimo aprile, anche per aderire allo Scudo fiscale e regolarizzare i capitali tenuti all'estero.

Il Family Banker è una figura centrale e strategica 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. Non a caso in Mediolanum vige sempre come 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.

Due sono i target di professionisti a cui si rivolge l'attività di reclutamento in corso: chi ha già maturato una solida e importante esperienza nel settore bancario e finanziario, arrivando a ricoprire il ruolo di direttore di filiale, responsabile dell'ufficio titoli o dello sviluppo clienti. E chi svolge un lavoro dipendente anche in un altro settore di attività, soprattutto nell'ambito commerciale, diplomato o laureato, di età compresa tra i 25 e i 40 anni.

Ma ognuno, e questo è l'aspetto fondamentale, deve avere lo stesso sogno nel cassetto: gestire in proprio il lavoro da svolgere, diventare imprenditore di se stesso e quello che in Mediolanum viene definito 'il direttore di banca del terzo millennio'.

Gli esperti nei servizi bancari e le prospettive di crescita

Percorso professionale che continua

Una carriera, e due strade per percorrerla. Il tracciato professionale del Family Banker a un certo punto si trova come davanti a un bivio: può scegliere di intraprendere la carriera di manager e supervisore territoriale, gestendo e coordinando altri consulenti finanziari nelle rispettive aree di competenza, oppure passa al livello e alla qualifica di Global Banker, dedicandosi alla consulenza di un numero di clienti ancora più ampio, e a maggiori patrimoni finanziari gestiti.

«Per un Family Banker passare al ruolo di Global Banker rappresenta l'opportunità di crescere ulteriormente nella propria attività, e di far crescere ancora le proprie soddisfazioni, anche economiche, e i propri risultati» osserva Franco Delle Chiaie, responsabile e coordinatore nazionale dei Global Banker Mediolanum, «una sfida che invito tutti a cogliere, dato che Banca Mediolanum mette a disposizione dei propri professionisti tutti gli strumenti necessari per continuare a sviluppare la propria attività, dall'aggiornamento continuo alla formazione specializzata». Sempre nel segno di un servizio di qualità e fiducia rivolto alla clientela.