

Family Banker, professionalità vincente

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.

Il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche ottime soddisfazioni economiche e di carriera, e i risultati finanziari ottenuti, anche in un periodo non facile come quello che stiamo attraversando 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 al 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.

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.

Identikit del candidato: "Chi stiamo cercando"

"Per accedere alla professione di Family Banker ricerchiamo principalmente due tipologie di profili" spiega Oliviero Gioviata, 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 Gioviata, "noi abbiamo i mezzi, le risorse, il know-how, per far esplodere i talenti".

In sostanza, una Banca "costruita attorno" al cliente, come dice anche lo slogan di comunicazione. Il Family Banker opera all'interno di un sistema meritocratico, reale, stabilito sul campo e 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

FreedomCard, la convenienza in tasca

Nuovo conto corrente (tasso netto 3%), e nuova gamma di carte di credito

Nuovo conto corrente, che fa rendere di più i propri risparmi, e nuova gamma di carte di pagamento e credito, su misura per ogni tipo di esigenze e di portafoglio. Banca Mediolanum realizza continua innovazione e sviluppo dei servizi bancari, per soddisfare le necessità e

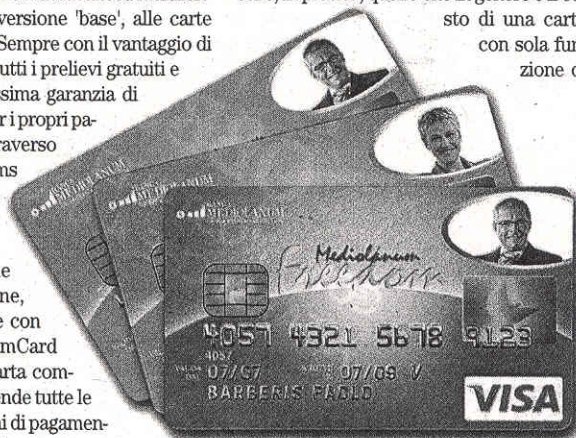
le aspettative di ogni cliente, e lo ha dimostrato per l'ennesima volta con il lancio di Mediolanum Freedom, il conto bancario innovativo che, unico in Italia, unisce a tutte le funzioni e operazioni tradizionali di conto corrente un'alta remunerazione del capitale in giacenza oltre una certa soglia (attualmente fissata a 12mila euro). Con un rendimento garantito trimestralmente, che fino a giugno 2009 sarà del 3% netto (equivalente al 4,11% lordo, se riferito a un conto corrente ordinario).

E in collegamento con il nuovo conto cor-

rente, Mediolanum ha ulteriormente ampliato e sviluppato la propria offerta di strumenti di pagamento e credito, che ora va dalla FreedomCard Advanced multifunzione, alla versione 'base', alle carte prepagate. Sempre con il vantaggio di effettuare tutti i prelievi gratuiti e con la massima garanzia di sicurezza per i propri pagamenti, attraverso

gli 'Alert' via Sms trasmessi a ogni operazione, e i servizi di sicurezza per le transazioni online, in collaborazione con CartaSi. FreedomCard Advanced è la carta completa che comprende tutte le principali funzioni di pagamento, Bancomat, Pagobancomat, carta di credito, funzione Revolving (rateizzazione dei pagamenti), insieme a funzioni più evolute come l'Easy credit (anticipo

contante dal conto, con addebito a rate) e Salta la rata (posticipo rata del servizio Revolving). Il tutto a un canone annuale di 30 euro, in pratica, quello che in genere è il costo di una carta con sola funzione di



credito. FreedomCard Advanced, come la precedente Reflex, ha la possibilità di essere personalizzata con la foto del titolare, ed è disponibile in 3 colori: blu, rosa e argento. La versione dedicata alla clientela con le maggiori disponibilità di spesa è la FreedomCard Gold, con canone e plafond più alti, e altri servizi esclusivi.

Ma la più grande novità è rappresentata dalla nuova Mediolanum FreedomCard, la versione base, molto conveniente e semplice da utilizzare: è un Bancomat 'evoluto', che, con un canone annuale di soli 10 euro, consente prelievi e pagamenti presso Bancomat e Pos, con in più una linea di credito mensile fino a 500 euro. Una Card rivolta ad esempio ai clienti che usano più spesso il Bancomat e meno di frequente la carta di credito, come avviene del resto per gran parte della clientela.



Family Banker, consulenza a ogni cliente

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".

Eventi e iniziative in tutta Italia

Appuntamento per sabato 9 maggio

Tutti ai nastri di partenza. Pronti a esserci, a non farsi sfuggire l'occasione, a partecipare. Per una nuova tappa, un nuovo appuntamento con il prossimo Open-Day, la giornata in cui la clientela della Banca ma anche tutti i risparmiatori e investitori interessati a saperne di più hanno la possibilità di sviluppare la propria cultura finanziaria di base, approfondire le conoscenze sulle soluzioni e opportunità di risparmio e investimento, all'interno di eventi e incontri aperti al pubblico. **Sabato 9 maggio**, in concomitanza con l'avvio del Giro d'Italia di ciclismo a cui Mediolanum prende parte con attività e iniziative rivolte ai propri clienti e come sponsor della Maglia Verde, è in programma un Open-Day presso tutti i Family Banker Office e in centinaia di altre location, come teatri e saloni per conferenze, in tutta Italia. E anche all'Open-Day, oltre alle informazioni su servizi finanziari e soluzioni d'investimento, si respirerà l'atmosfera del Giro, con la distribuzione di gadget e la possibilità di partecipare a un concorso a premi.

Selezione e reclutamento
tel. 840 700 700
www.familybanker.it

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM
BASTA UNA TELEFONATA
840 704 444
www.bancamediolanum.it

Notizie Mediolanum
a cura di **Roberto Scippa**
roberto.scippa@mediolanum.it

Questa è una pagina di informazione aziendale il cui contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti