

Family Banker, qualità per la clientela

Reclutamento: una risposta alla domanda di servizi bancari personalizzati che arriva dal mercato

Due sono i target di professionisti a cui si rivolge l'attività di reclutamento in corso per inserire nuovi Family Banker Mediolanum: direttori di filiale, responsabili dell'ufficio titoli o dello sviluppo clienti, nel settore bancario. E lavoratori dipendenti, anche di altri settori, soprattutto nell'ambito commerciale, diplomati o laureati, di età compresa tra i 25 e i 40 anni. Ma ognuno, e questo è l'aspetto fondamentale, con 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'.

"E due sono i messaggi lanciati dalla campagna di comunicazione" sottolinea Gianni Rovelli, responsabile Marketing Comunicazione e Canali di Mediolanum, "che proseguirà fino a fine giugno su giornali e Internet, per raggiungerli, e chiamarli a raccolta". Nel primo caso, è Ennio Doris in persona, fondatore e presidente del Gruppo Mediolanum, a rivolgersi direttamente ai professionisti del settore bancario, per dirgli: anch'io in passato ho lavorato in una banca tradizionale, e ho voluto cambiare, e ho cambiato il modello e il mo-

do di fare banca, il modo di fare questa professione. Conosciamo bene l'importanza di essere un punto di riferimento per il cliente, ti propongo di lavorare in un diverso modello di banca, in Mediolanum sei tu la banca per il tuo cliente. E noi ti mettiamo a disposizione tutti gli strumenti necessari per avere successo e fare un ulteriore percorso di carriera. Ed è un'opportunità concreta rivolta anche a chi svolge un lavoro dipendente in un settore di attività diverso da quello bancario, e vuole mettersi in gioco, cambiare lavoro e prospettive, puntando a diventare Family Banker: una

figura professionale di riferimento e responsabilità, nella gestione diretta dei vari clienti, in grado di ottenere soddisfazioni economiche che crescono con i risultati. E raggiungono livelli di grande importanza. Mediolanum, per lanciare la proposta, mette sul piatto: solidità, quella di un Gruppo finanziario di livello internazionale; preparazione, garantita a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU); crescita, professionale e retributiva, perché Mediolanum è una realtà che continua a ottenere risultati rilevanti, anche nei momenti più difficili per il mercato, e permette ai propri professionisti di crescere dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove. "Questa nostra attività di reclutamento sta già dando riscontri e segnali importanti" rileva Oliviero Giovita, responsabile del progetto Recruitment & Empowerment per l'Italia: "il fatto di ricevere moltissime risposte e 'curricula' qualificati dai professionisti del

Conto Freedom, i motivi del successo

Il conto corrente di Banca Mediolanum dal rendimento esclusivo (3% netto)

Ci sono sempre dei buoni motivi alla base di un successo. Specie se ha a che fare con scelte e decisioni che riguardano soldi e risparmi. Mettere mano al portafoglio, alle proprie finanze e ai propri guadagni, e stabilire dove destinarli su un conto corrente bancario è un'operazione quanto mai importante e compiuta con la massima attenzione. Il conto corrente Freedom di Banca Mediolanum, da quando è stato lanciato sul mercato, il 9 marzo scorso, sta ottenendo ottimi risultati in termini di richieste e adesioni da parte della clientela, proprio perché sono molte le motivazioni alla base di questo successo. Se si prova ad elencarle tutte, ne viene fuori una lista più lunga di quella della spesa. E la clientela bancaria, i lavoratori, le famiglie, i risparmiatori, sono sempre più attenti a quanto viene offerto e proposto, alle opportunità disponibili, alle condizioni previste, e premiano una soluzione se è in grado di soddisfare davvero esigenze e aspettative. Così come stanno premiando Freedom. Del resto, basta vedere quali sono i principali punti deboli nei servizi di conto corrente del sistema bancario italiano: poca

trasparenza, bassi tassi d'interesse e alti costi dei servizi, contabilità dei giorni di valuta nella gestione degli assegni e nelle altre operazioni, e accredito degli interessi sul conto, effettuati con modalità e criteri spesso poco favorevoli per il cliente. E, non a caso, questi fattori sono invece tra i principali punti di forza del conto Freedom: totale trasparenza e condizioni estremamente vantaggiose a favore dei correntisti. Per vedere la differenza con gli altri conti bancari disponibili sul mercato, basta elencarne le varie voci. Tasso d'interesse: 3% netto, che corrisponde a un 4,11% lordo di un conto di deposito, per tutta la liquidità in giacenza oltre una certa soglia (12mila euro). Una convenienza più che evidente, e notevole, visto che, guardando a ciò che fa e che propone la concorrenza, il sistema bancario italiano remunererà i correntisti con un tasso attivo medio lordo pari allo 0,94% (come evidenzia un recente 'Monthly Outlook' dell'Abi, il report mensile dell'Associazione bancaria italiana), che corrisponde a un tasso netto attorno allo 0,67%. E il 3% netto, oltre i 12mila euro in giacenza sul conto,

non è un tasso d'interesse promozionale, perché l'innovativa soluzione studiata da Banca Mediolanum punta ad offrire sempre le migliori condizioni di mercato, con aggiornamenti trimestrali del tasso, e le condizioni vengono comunicate con un mese di anticipo sul trimestre successivo. L'obiettivo è anche quello di mettere a disposizione ogni trimestre un tasso d'interesse costantemente tra i più convenienti, senza che il cliente debba andarla a cercare e inseguire tra le varie offerte del momento. Costo del conto corrente: zero, con una giacenza media pari a 12mila euro o con un patrimonio gestito oltre i 30mila euro. Negli altri casi: 5 euro al mese. Principali operazioni bancarie, come prelievi Bancomat, bonifici, Rid, pagamento utenze: gratuite. Disponibilità delle FreedomCard, carte di credito e Bancomat, e la possibilità di personalizzarle con la foto del titolare per una maggiore sicurezza, oltre a ricevere Sms di avviso gratuiti dopo ogni operazione bancaria effettuata. La totale trasparenza e condizioni più favorevoli sono anche garantite nella contabilità delle operazioni bancarie, come la gestione degli assegni, con un conteggio dei giorni di valuta vantaggioso per il cliente, e nell'accredito degli interessi: mentre con gli altri conti correnti disponibili sul mercato l'aggiornamento è la disponibilità effettiva degli interessi maturati si realizza dopo mesi o alla fine dell'anno, con Freedom il cliente ha i propri interessi maturati sul conto che vengono aggiornati quotidianamente, giorno per giorno, e sono immediatamente disponibili e spendibili, perché il saldo del conto ogni giorno viene ricalcolato comprendendo subito i nuovi interessi. Senza aspettare la fine dell'anno. In sostanza, Freedom è un conto corrente completo, con tutte le funzioni e operazioni di un conto tradizionale, e il titolare ha sempre la piena disponibilità di tutti i soldi versati, fino all'ultimo centesimo e senza nessun vincolo (a differenza di un conto di deposito, ad esempio, che propone interessi convenienti ma che blocca il capitale). Una lunga lista di vantaggi e di motivi che spiegano il successo di Freedom.

tasso
netto 3%
lordo 4,11%



I Family Banker, consulenza di fiducia

settore bancario, ad esempio, indica che c'è grande interesse di fronte alla possibilità di cambiare, di mettersi in gioco. Si tratta, in questo caso, di specialisti e dirigenti, che non mettono in discussione la loro professionalità, ma mettono in discussione il percorso di carriera all'interno della propria banca tradizionale, per passare a Mediolanum, una banca attenta alle persone, che fa della formazione uno dei propri punti di forza, e dove si cresce in base alla meritocrazia, quella vera, provata sul campo". Mediolanum, osserva Giovita, "non è solo una banca diversa dalle altre, è unica nel livello di servizio offerto al cliente, il meglio a disposizione sul mercato", e questa campagna di reclutamento è fatta per "rispondere alla fortissima domanda di professionalità qualificate e servizi bancari di alta qualità che arriva dalla clientela, dai risparmiatori e investitori, in tutta Italia".

Premio Mediolanum in Bocconi

Un convegno nazionale e l'assegnazione del premio Mediolanum Award for Service Quality & Innovation, entrambi dedicati alla qualità del servizio verso il cliente e all'innovazione: l'appuntamento è fissato per mercoledì 17 giugno all'Università Bocconi di Milano. Mediolanum, che per vocazione, missione e valori aziendali è "la Banca costruita intorno al cliente", sostiene e promuove le attività del Customer & Service Science Lab, il centro di ricerche sull'orientamento al cliente, la qualità e l'innovazione nel settore dei servizi, e la cattedra denominata Mediolanum, Cliente e Service Science, diretta dal professor Enrico Valdani: due iniziative specifiche e altamente qualificate, create in collaborazione con l'ateneo milanese, per studiare e promuovere la qualità del servizio alla clientela, non solo nel settore bancario e finanziario, ma in ogni ambito di contatto con il cittadino. Ogni anno il Customer & Service Science Lab della Bocconi realizza un'analisi dei processi di innovazione legati alla qualità in un determinato comparto, per poi assegnare il Mediolanum Award for Service Quality & Innovation alle imprese più innovative e competitive. Quest'anno la ricerca si è focalizzata sulle strutture di servizio di assistenza alla Terza età, analizzando e valutando attività e risultati di oltre cento Residenze sanitario-assistenziali (Rsa) che operano nelle varie regioni italiane.



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