PUBBLICITÀ

STEFANO VOLPATO, DIRETTORE COMMERCIALE DELLA BANCA

Family Banker, professione che valorizza il risparmio

Anche in un momento come questo di difficoltà economiche e occupazionali, Banca Mediolanum prosegue la sua attività di selezione e reclutamento per la figura professionale del Family Banker.

Nell'ultimo anno ben 270 hanno iniziato la loro formazione o l'attività vera e propria, ma la campagna di ricerca non si è esaurita.

"Siamo testimoni del cambiamento epocale che il mondo bancario si trova ad affrontare dopo secoli di radicamento di un
modello - afferma Stefano Volpato, direttore commerciale della Banca - un cambiamento che va compreso e interpretato
alla luce di molti fattori: mentre da un lato
le transazioni bancarie saranno sempre
più automatizzate grazie all'innovazione
tecnologica dall'altra sarà sempre più forte l'esigenza di disporre di un solo professionista, competente, qualificato, che abbia ben chiari gli obiettivi dei risparmiatori

Interprete di questo cambiamento in Banca Mediolanum è il Family Banker che mette insieme competenza e tempo di relazione. "È il momento ideale per chi vuole intraprendere con noi questa attività, pensiamo di inserime ancora diverse centinaia - prosegue Volpato - una prospettiva di certo diversa rispetto alla precarietà che sta attraversando il mondo bancario. La crisi sta mettendo a rischio l'intero patrimonio di esperienza e di relazioni che questi professionisti si sono costruiti nel tempo. A loro offriamo l'opportunità di valorizzare questi personali punti di forza". Oggi siamo tutti un po' più poveri, è ancora possibile risparmiare?

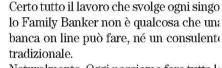
Che stiamo attraversando un lungo perio-

Come mettere a frutto la propria esperienza nel mondo bancario ma anche le inclinazioni e i talenti personali

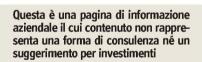
do di crisi è innegabile però non dimentichiamo che il risparmio delle famiglie italiane è fra i più alti al mondo: 3600 miliardi di euro. Senza contare altri mille miliardi da mutui, prestiti e fidi. E poi c'è il patrimonio immobiliare. Stiamo p\lando di una ricchezza che deve essere valorizzata. E valorizzare il risparmio è la specialità del Family Banker.

Non è facile, in un momento così, il lavoro di chi si pone come riferimento per la gestione dei risparmi.

"Dipende. Per un Family Banker è, al contrario, il momento ideale. Secondo una recentissima indagine che GfK Eurisko ha presentato al III Forum Internazionale della Consulenza ed Educazione Finanziaria, la metà degli italiani attribuisce a speculazione e banche la colpa della crisi. Questi italiani hanno le idee chiare su ciò che vogliono dalla consulenza finanziaria. In pratica vogliono un interlocutore adeguato, soluzioni più convenienti comode e semplici, per sé e non per la banca. Cercano non più solo suggerimenti ma consigli pratici. Non una consulenza qualsiasi, buona per tutti, ma di alta qualità. E alta qualità significa per noi capacità di rispondere alle esigenze del cliente. Senza saperlo, coloro che hanno risposto al sondaggio Eurisko hanno tracciato il profilo esatto del Family Banker di Banca Mediola-



Naturalmente. Oggi possiamo fare tutte le operazioni più banali, tutte le transazion on line. La tecnologia ce lo permette. Co me una volta andavamo in un'agenzia viaggi per prenotare una vacanza che ogg invece compriamo via internet, così una volta andavamo allo sportello bancario per un bonifico e oggi lo facciamo al com puter stando a casa o dal telefonino men tre siamo in movimento. Ma quando s tratta di investire i risparmi di una vita, d programmare un investimento, di fars una pensione, hai bisogno di un esperto che, davanti a te, dopo aver analizzato tut ti i tuoi dati ti indica la soluzione. Un pro fessionista che parte da te per arrivare : trovare la soluzione, e non viceversa. Ha bisogno di una persona che ti dedichi tut to il tempo necessario per capire le tuc esigenze, le tue possibilità, per spiegart come puoi muoverti nel mondo del rispar mio, che è un enigma per il cittadino co mune. Che quindi suscita diffidenza. I soprattutto può indurre molti a fare erro ri. Il Family Banker è lì al tuo fianco pe non farti fare errori.



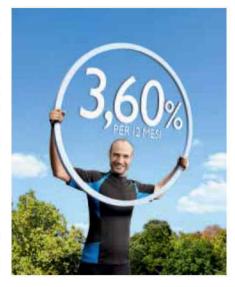


INMEDIOLANUM: QUALCHE SETTIMANA IN PIÙ PER GODERE DEI VANTAGGI

Ancora qualche settimana per aprire un nuovo conto deposito InMediolanum e godere di tutti i vantaggi.

Prorogato infatti al 15 gennaio il termine per sottoscrivere questo conto che dà un interesse del 3,60% lordo amuo (netto 2,88%) sulle somme vincolate per 12 mesi, (Gli interessi vengono pagati anticipatamente anche per i vincoli a sei mesi) con il pagamento degli interessi anticipati ogni tre mesi. Un conto in cui non sono previsti costi di apertura di gestione né spese per le operazioni effettuate.

Il vincolo può essere anche inferiore all'anno, di sei o tre mesi. In questo caso gli interessi cambiano: sono del



2,75% lordo per la durata semestrale (netto 2,20%), del 2,65% lordo per quella trimestrale (netto 2,12%).

InMediolanum è davvero un conto deposito alla portata di tutti: l'importo minimo per aprirlo è di 100 euro, il massimo di 3 milioni di euro.

La gratuità, la rilevanza degli interessi, il loro anticipo trimestrale, la possibilità di svincolare il denaro senza dover pagare penali, sia pure ad un tasso inferiore, sono gli elementi che concorrono a definire la convenienza di InMediolanum, in un'ottica di confronto sul mercato. E dà a tutti la possibilità di costruirsi un "tesoretto" partendo anche da somme modeste.

Messaggio pubblicitario. Promozione valida fino al 15/1/2013. Interesse annuo lordo massimo 3,60% riconosciuto sui nuovi vincoli a 12 mesi costituiti con "nuova liquidità". Sui vincoli a 6 e 12 mesi saranno riconosciuti anticipi trimestrali sugli interessi che matureranno alla scadenza del vincolo. Per le condizioni economiche e contrattuali e per quanto non espressamente indicato, è necessario fare riferimento al Foglio Informativo e alle Norme Contrattuali disponibili nella sezione Trasparenza e presso i Family Banker®.