

CON LA RIVOLUZIONE MULTICANALE IL CLIENTE PUÒ SCEGLIERE IL MODO E IL TEMPO PER ACCEDERE AI SERVIZI BANCARI

## IL CONSULENTE PORTA LA BANCA IN CASA

È un professionista di nuova generazione in grado di consigliare, guidare e soddisfare, in qualsiasi momento, tutte le esigenze del cliente: da quelle bancarie e di investimento a quelle di carattere assicurativo e previdenziale.

Il Consulente Mediolanum è il fulcro del modello «multicanale» di Banca Mediolanum, la figura professionale centrale nella nuova banca del Terzo millennio. Sono quasi 5 mila i componenti della rete, l'elemento umano che costituisce il fattore di integrazione di un canale distributivo multiplo che si avvale di tecnologie consolidate come telefono e tv, assieme a strumenti più sofisticati e innovativi come Internet. Il primo compito del Consulente è quello di assistere e guidare i clienti nel corretto utilizzo della piattaforma dei servizi della banca.

Il cliente nell'ambito del sistema multicanale ha il potere di scegliere, di volta in volta e in piena autonomia, il luogo, il modo e il tempo per accedere ai servizi bancari, che sono il presupposto necessario per arrivare ai servizi di consulenza.

In questo scenario il Consulente può essere definito come il funzionario di banca di nuova generazione, un vero e proprio imprenditore che decide come e quando investire tempo e risorse per acquisire, gestire e sviluppare i propri clienti, ma che al tempo stesso è anche una sorta di «banchiere» che può crearsi la sua filiale, nella quale mettere a disposizione dei clienti la «multicanalità». In pratica, se la promessa è di fornire ai clienti i servizi della banca a casa loro o dove desiderano, il Consulente è allora molto di più di un semplice bancario. Vale a dire è un imprenditore a cui viene offerta la chance di costruirsi

la sua «azienda» personale all'interno di Banca Mediolanum, nella quale il Consulente non sarà più un centro di costo ma un centro di profitto. Un'azienda bancaria costituita dal portafoglio clienti che riuscirà ad acquisire, senza limiti allo sviluppo, salvo quelli che dipendono dalle sue capacità, dalla sua volontà di crescere e dal suo entusiasmo.

In questa carriera professionale, del resto, la motivazione gioca un ruolo fondamentale. In fase di selezione le qualità soggettive pesano in modo rilevante sulla valutazione del candidato e, in particolare, la capacità di comunicare, la determinazione e, ancora, il grado di penetrazione nel tessuto sociale della zona dell'eventuale inserimento.

L'aspirante Consulente dovrà essere, in ogni caso, in possesso di requisiti oggettivi quali un'esperienza di lavoro e il titolo di studio, almeno il diploma di scuola media superiore, necessario per iscriversi all'Albo dei Promotori Finanziari, previo superamento dell'esame di Stato. Il titolo di laurea, invece, è elemento preferenziale che diventa indispensabile quando non si possa vantare una precedente e significativa esperienza di lavoro. L'età ideale è quella compresa fra i 30 e i 40 anni.

Ma qual è il ruolo di questo professionista? Il Consulente di Banca Mediolanum ha come target le famiglie, ma a differenza di un normale istituto di credito il suo intervento è globale, avendo la possibilità di soddisfarne, oltre ai fabbisogni bancari e di investimento, anche quelli di carattere assicurativo e previdenziale.

Il bancario-banchiere-imprenditore del Terzo millennio deve prima di tutto far salire il cliente sulla piattaforma di servizio della banca e poi evolvere il rapporto verso la consulenza e il financial planning, forte del continuo aggiornamento e del percorso formativo mes-



so a disposizione da Banca Mediolanum (dalle lezioni in aula all'auto-formazione online, alla tv aziendale).

Il suo compito è quello di definire un progetto di pianificazione finanziaria che, partendo da una specifica fase del ciclo di vita del risparmiatore, si caratterizza in funzione di bisogni assai diversi. Tipicamente si va dalla fase di accumulo a quella di capitalizzazione, a quella dell'utilizzo delle risorse generate. In conclusione, il ruolo del Consulente è anche quello di proteggere il cliente da condotte irrazionali, frutto dell'emotività, che possono mettere in discussione il raggiungimento di obiettivi vitali. Da ciò consegue che adempie anche a una missione sociale, assicurando ai propri clienti quel supporto tecnico e psicologico che produce decisioni di investimento corrette.

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM  
 Basta una telefonata  
**840 704 444**  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

Notizie Mediolanum a cura di **Roberto Scippa**  
 Selezione e Reclutamento tel. 02-90492778

**SULLA STRADA  
 NON DEVE RIMANERNE  
 OMBRA.**

Partecipa al Progetto di solidarietà "Piccolo Fratello" promosso da Fondazione Mediolanum e Banca Mediolanum per dare accoglienza e sostegno ai bimbi di strada.

**REGALA UNA CASA A CHI HA SOLO LA STRADA.**  
**C/C 636363** intestato a **AMANI**  
 ABI: 03062 CAB: 34210

Per saperne di più collegati al sito [www.piccolofratello.it](http://www.piccolofratello.it) oppure [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

 