

LA STRUTTURA DELLA BANCA SUL TERRITORIO

Crescerà la rete dei Family Banker

Guido Lasciarrea, Italian network manager: "Per soddisfare le esigenze dei risparmiatori sarà presto potenziata la rete nazionale dei nostri oltre 6.000 consulenti". Al via in tutta Italia una nuova fase di selezione.



Guido Lasciarrea

Per sviluppare e far crescere ancora di più la propria rete di Family Banker presenti in maniera capillare sul territorio, in ogni città e provincia, e a contatto diretto con il cliente, Banca Mediolanum avvia in queste settimane una importante fase di selezione e reclutamento. Secondo una strategia che ha tre obiettivi precisi: soddisfazione della clientela, che è da sempre la principale priorità per Banca Mediolanum; crescita della rete dei Family Banker in tutta Italia; incremento della raccolta delle risorse finanziarie. A illustrare questi obiettivi, e a tracciarne le prospettive, è Guido La-

sciarrea, dal gennaio scorso nuovo Italian network manager della Banca, il responsabile di tutta la rete dei Family Banker a livello nazionale. "La nostra strategia vincente è di essere sempre vicini al cliente, e di fornire soluzioni efficaci e adeguate alle sue specifiche esigenze", sottolinea Lasciarrea: "il migliore risultato finanziario è dato dall'investire in maniera ponderata e diversificata, in funzione delle specifiche necessità, ma molto del risultato finale si deve al Family Banker Mediolanum,

che assiste il cliente, lo segue e aiuta nelle scelte, e gli permette di approfittare di tutte le opportunità di gestione e investimento dei capitali".

I Family Banker sono senza dubbio il punto di forza e una delle risorse di eccellenza di Banca Mediolanum. Costituiscono la struttura e l'organizzazione capillare sul territorio, capace di garantire vicinanza reale e concreta alla clientela, e di seguirla e aiutarla nelle scelte e decisioni di risparmio e investimento, portando la Banca a casa del cliente. E ora per i Family Banker parte una nuova, importante fase di reclutamento e selezione di nuovi professionisti. La Banca intende infatti potenziare e ampliare ulteriormente la propria rete capillare sul territorio, già composta attualmente da oltre 6 mila professionisti che operano in ogni provincia d'Italia, per venire incontro alle sempre cre-

scenti richieste ed esigenze dei risparmiatori e investitori italiani. Aumenta la domanda per servizi bancari, comodi e disponibili (dove, come e quando vuole il cliente) e per una consulenza efficace, su misura, in grado di garantire so-

luzioni di risparmio e investimento in linea con le specifiche necessità di ogni correntista.

"È sempre più chiaro a tutti che il risparmio è un sacrificio da affrontare e gestire al meglio" rileva Lasciarrea, "e le scelte su co-

me investirlo devono essere affidate a professionisti esperti che sappiano ascoltare il cliente e proporre soluzioni mirate. Il successo che continuiamo a incrementare nel mercato bancario, finanziario e assicurativo, ci porta a dover ricercare sempre nuovi consulenti, e per questo puntiamo sul reclutamento e la ferrea selezione di giovani capaci, dinamici e desiderosi di realizzare le proprie potenzialità, ai quali offriamo la concreta possibilità di mettere a frutto anni di studi, con l'avvio di un percorso professionale come Family Banker, e della carriera che ne può seguire".

La struttura e le attività di formazione di Banca Mediolanum, del resto, sono tanto evolute ed efficaci che permettono di fornire una completa e adeguata professionalità a tutti i consulenti finanziari, che possono in questo modo sviluppare una significativa esperienza professionale in tutti gli ambiti dei servizi bancari, finanziari e assicurativi. "Ai giovani che desiderano intraprendere questa carriera, e che come sempre selezioniamo con grande rigore e attenzione" spiega Luigi Concetti, responsabile del settore 'Recruiting & Empowerment' di Banca Mediolanum, "offriamo la possibilità di crescere professionalmente e di mettere a frutto il proprio talento e le proprie capacità all'interno di un grande Gruppo, in grado di valorizzare e gratificare le risorse umane.

Ci distinguamo, nel panorama bancario italiano, anche perché abbiamo strutture e risorse per la formazione e l'aggiornamento professionali che è molto difficile, se non impossibile, trovare altrove".

È un altro elemento distintivo, in questo quadro, è senza dubbio la struttura della Tv Aziendale che fornisce giornalmente supporti informativi, approfondimenti e contenuti per la formazione e l'aggiornamento dei Family Banker. Sul sito dedicato (www.familybanker.it) si possono trovare le informazioni dettagliate sui requisiti e criteri di valutazione previsti, e sulle modalità per accedere alle selezioni.

Top Global Banker, viaggio in Cina



Foto di gruppo per settanta Family Banker che alla fine di marzo hanno partecipato al viaggio annuale riservato ai più attivi professionisti del Global Banker, guidati dal coordinatore nazionale Franco Delle Chiale, e da Gino Riccio, nuovo responsabile della struttura Mediolanum. Meta di quest'anno, la Cina, mondo in piena evoluzione, anche dal punto di vista economico. Scopo del viaggio, l'ampliamento della visione internazionale dei professionisti Mediolanum attraverso la conoscenza ravvicinata dell'immenso Paese asiatico.

IL PUNTO SUI MERCATI di Antonello Zunino*

È il momento di puntare sull'azionario

È vero: la crisi finanziaria mondiale non è finita ma si è attenuata, salvo che sul mercato monetario; gli indici azionari sono in buona risalita da marzo, con un recupero di oltre il 40% delle perdite subite. Accettiamo la possibilità che possa trattarsi di un rimbalzo 'tecnico' in un 'bear market', ma seguendo i ragionamenti fatti nei precedenti articoli, che, in parte ripetiamo, a noi sembra l'inizio di un 'trend positivo' di medio-lungo termine. Riassumiamo dunque i motivi che ci inducono a questa ipotesi aggiungendo dei nuovi.



Antonello Zunino

1. Questa crisi finanziaria e in parte economica che ha ormai quasi dieci mesi di vita ha pungolato lo sforzo di illustri personaggi della finanza e dell'economia per individuare la similitudine con altre crisi. Non vorremmo apparire presuntuosi, ma i 60 anni di mestiere ci spingono ad affermare che una crisi può assomigliare ad un'altra solo se il nemico è lo stesso ed analogo è il quadro macroeconomico nel quale cade. Ebbene, partendo dal 1929 non troviamo alcuna crisi paragonabile ad un'altra; solo il paragone con l'andamento dei mercati può spingere a qualche cauta previsione. Ci spieghiamo. Le due crisi più simili all'attuale - citate da Paul Volker, ex Federal Reserve - quella del '73-74 (prima crisi petrolifera) e quella del '79-82 (seconda crisi petrolifera), non furono simili neppure tra di loro perché il nemico - il fortissimo O.P.E.C. del prezzo del petrolio - fu unico ma la situazione macroeconomica opposta. Sviluppo e tassi bassi nella prima, recessione e inflazione e tassi alle stelle nella seconda. Risultato: nei due anni della prima le borse U.S.A. ed europee persero circa il 50% (Londra il 65%); nel triennio della seconda le borse guadagnarono essendo le azioni considerate difensive contro l'inflazione; figuriamoci un parallelo con la crisi odierna che non ha un nemico organizzato ma una pattuglia di 'partigiani' semi nascosti e in permanente agguato, si chiamano 'immobiliare USA', 'sub-prime', derivati e tanto altro. Persino la

crisi di 'overdose' 2000-2003 non può trovare raffronti con questa perché allora alcuni attori oggi fortissimi (i cosiddetti 'Birs') uscivano dalla crisi spaventosa del '98 e non avevano alcuna forza finanziaria ed economica di cui oggi abbondano. Dunque non concordiamo né con Soros ed altri studiosi eminenti (crisi peggiore dal '29, fine del dollaro come moneta di riserva), né con Volker, né con Tremonti che sembra invocare nazionalizzazioni e sostenere che il sistema liberistico è alla fine, confondendo gli interventi dello Stato in U.S.A. ed U.K. con un cambio definitivo di rotta del capitalismo concorrenziale che conosciamo, con tutti i suoi difetti ma anche tanti pregi. C'è aria di protezionismo in Italia e in Francia e non ci piace. I mercati vanno aiutati ma poi devono riprendere la strada della libertà.

2. Nel clima terrorizzato nel quale hanno navigato in crescendo da agosto i Media, quanto hanno perso i mercati azionari maggiori? Mediamente gli U.S.A. (S.P. 50) l'11%, l'Europa, in media, il 15%; nella decantata Asia, il Giappone il 26% e la Cina oltre il 30%. Il Brasile è in pari. Questo significa, secondo noi, che decine di milioni di investitori nel mondo, dopo aver creduto alle varie Cassandre scatenatesi soprattutto tra gennaio e marzo (1929, recessione U.S.A. certa e pesante, dollaro 'morto') ed aver, purtroppo, in molti svenduto quel che avevano, si sono risvegliati e non hanno più ascoltato il grido delle

'sirene' che li attraevano verso il baratro (sirene che, probabilmente, compravano). Ebbene, che cosa ha rappresentato gennaio sulle minusvalenze totali? Pochi ci hanno fatto caso, ma la caduta di quel mese rappresenta circa il 75% dell'intera discesa da agosto. Il che significa che chi ha resistito ha creduto ai mercati e non agli oracoli di Delphi, spesso solo in cerca di celebrità del tipo: se ci azzecco prendo un Nobel, altrimenti nessuno si ricorderà di nulla. Traiamo ora qualche conclusione. La crisi non è finita, l'alta volatilità continuerà per qualche tempo, con bruschi ribassi e rimbalzi, ma il lavoro di tutti sta già, a nostro avviso, generando una certa fiducia: le banche si stanno autoregolamentando e stanno pubblicando bilanci finalmente attendibili che, per di più, nonostante le grandi perdite, svalutazioni, accantonamenti e previsioni caute per il 2008, vengono subito premiate dal mercato (era uno degli elementi su cui avevamo puntato di più), le Banche Centrali, specie la Fed e la B.O.E., cedono al sistema titoli del Tesoro in cambio di carta con 'rating' 'dubbi', e concordano tra di loro, (B.C.E. inclusa), le iniezioni massicce di liquidità per alleviare le distorsioni del mercato monetario, dove la sfiducia - seppur in diminuzione - tra banca e banca mantiene alto lo 'spread' con i tassi di riferimento, le società di 'rating' sono state molto più veloci nell'assegnare i loro voti e stanno ristudiando parametri nuovi, Governi e Fondi sovrani fanno la loro parte (specie in U.S.A.) indispensabile in emergenza. Chi sostiene che il comitato Draghi e il G7 hanno fabbricato un'aspirina per una polmonite, sbaglia, perché in realtà hanno riassunto in serie proposte molte delle cose già in cammino. Naturalmente, vedremo in seguito, quando scopriremo se la finanza sarà tornata ai tempi in cui era l'olio indispensabile per lo sviluppo economico e non una casa da gioco globale. Tiriamo ora qualche conclusione, in parte ovvia. A) Chi ha denaro ed età medio-matura, continui, come già

suggerito da anni in Mediolanum da Ennio Doris, ad accumulare azioni secondo un programma magari concordato con il proprio consulente o direttore di Banca; e lo faccia diversificando al massimo, senza, almeno per ora prediligere un'area ad un'altra. È il gioco più facile perché il capitalismo potrà cambiare pelle ma lo sviluppo economico ci sarà sempre; ed è un gioco che interessa nel mondo milioni di persone. B) Chi ha dei risparmi ma non può permettersi piani di accumulo, magari anche per l'età, si consulti con chi di dovere e dedichi una parte del patrimonio alle azioni; nell'ultimo periodo molte società hanno pubblicato bilanci ricchi e belli anche in prospettiva; un pacchetto di azioni di qualità potrebbe rivelarsi premiante persino entro l'anno. Questa categoria è ancor più numerosa della prima e deve essere consigliata e seguita con costanza. C) Infine vi è l'ahimè immensa categoria di chi non ha denaro sufficiente per rischiare. A questa categoria, all'interno della quale i discorsi sono vari a seconda dell'età, ci sentiamo di consigliare qualcosa di più dei Bot, Cct, o Btp, ossia anche delle obbligazioni societarie di prima categoria che in questa crisi sono scese molto di prezzo aumentando, di conseguenza, il rendimento. Comprarle aspettando la scadenza del prestito potrebbe apportare un po' di distensione a chi ha problemi a chiudere il mese; il segreto è di consultarsi con un consulente o banchiere serio e, possibilmente, conosciuto. D) Infine ribadiamo la nostra aspettativa che il primo mercato a riprendersi sarà quello americano (privilegiando il settore tecnologico e, ormai, buona parte del bancario - finanziario, oltre ad alcuni industriali che hanno pubblicato bei bilanci e proiettato un bel 2008); il premio sarà dato dalle plusvalenze realizzate ma anche dal dollaro, dato quotidianamente per morto e finito, e che vediamo a fine anno, forse anche a 1.45 (+8% circa).

*finanziere e scrittore di economia

Selezione e Reclutamento
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