

# Family Banker, la rete crescerà ancora

Sta per partire una nuova fase di reclutamento per soddisfare le richieste. Guido Lasciarrea:

“Le esigenze dei risparmiatori aumentano e i nostri 6000 consulenti già sul territorio non bastano più”

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: soddisfazione della clientela, che è da sempre la priorità per Banca Mediolanum; crescita della rete dei Family Banker in tutta Italia; incremento della raccolta delle risorse finanziarie. A illustrarli e a tracciarne le prospettive, è Guido Lasciarrea, 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 il punto di forza e una delle risorse di eccellenza di Banca Mediolanum. Costituiscono la struttura e l'organizzazione sul territorio capace di garantire vicinanza reale alla clientela, e di seguirla e aiutarla nelle scelte e decisioni di risparmio e in-

vestimento, portando la Banca a casa del cliente. E ora per i Family Banker parte una importante fase di reclutamento e selezione di nuovi professionisti. La Banca intende infatti potenziare ulteriormente la propria rete, composta attualmente da oltre 6mila professionisti, per venire incontro alle sempre crescenti 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 soluzioni 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 come 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 of-

friamo 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 distinguiamo, 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». Altro elemento distintivo, in questo quadro, è la Tv Aziendale che fornisce giornalmente supporti informativi, approfondimenti e contenuti per la formazione e l'aggiornamento dei Family Banker.

Sul sito [www.familybanker.it](http://www.familybanker.it) informazioni dettagliate sui requisiti e criteri di valutazione, e sulle modalità per accedere alle selezioni.



Guido Lasciarrea  
Italian Network Manager

## Al traguardo con Mediolanum

AI 91° GIRO D'ITALIA LA MAGLIA VERDE E UN AIUTO PER I BAMBINI DI HAITI

**D**a 6 anni sponsor della Maglia Verde al Giro d'Italia, Mediolanum, attraverso l'omonima Fondazione, partecipa all'evento anche con Piccolo Fratello, invitando tutti a offrire due euro, inviando un sms, anche vuoto, al numero 48548 fino al 1° giugno. Grazie alla disponibilità di Tim, Vodafone, Wind e 3, si concorrerà così al progetto "Scuole di strada", in collabo-

razione con Fondazione Francesca Rava NPH Italia Onlus che da anni assiste centinaia di bambini di Haiti. Primo obiettivo, l'acquisto di camion per il trasporto di acqua potabile e l'avvio di microimprese per giovani. Per versamenti: conto corrente intestato a "Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia, c/c 860000 ABI 03062 CAB 34210, causale "Piccolo Fratello-Haiti".

**PICCOLO FRATELLO**  
Fondazione Mediolanum  
DALLA PARTE DEI BAMBINI  
Manda un SMS al 48548  
con 2 euro contribuisci al progetto

**Selezione e reclutamento**  
tel. 840 700 700  
[www.familybanker.it](http://www.familybanker.it)

**ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM  
BASTA UNA TELEFONATA**  
**840 704 444**  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

Notizie Mediolanum  
a cura di **Roberto Scippa**  
[roberto.scippa@mediolanum.it](mailto:roberto.scippa@mediolanum.it)