

Intervista con Stefano Volpato, direttore commerciale di Banca Mediolanum. Come mettere a frutto la propria esperienza nel mondo bancario ma anche inclinazioni e talenti personali

Family Banker, la 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



Stefano Volpato

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 Ban-

ca 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 inserirne 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 periodo di crisi è innegabile però non dimentichiamo che il risparmio delle famiglie italiane è fra i più alti al mondo: 3.600 miliardi di euro. Senza contare altri mille miliardi da mutui, prestiti e fidi. E poi c'è

il patrimonio immobiliare. Stiamo parlando 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 terzo 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 consulen-

za 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 Mediolanum.

Certo tutto il lavoro che svolge ogni singolo Family Banker non è qualcosa che una banca online può fare, né un consulente tradizionale.

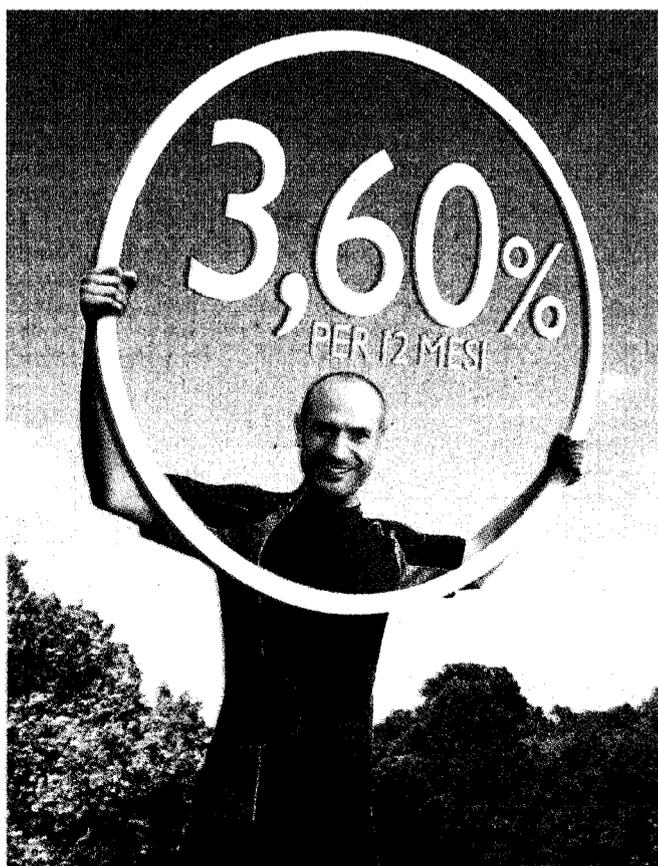
Naturalmente. Oggi possiamo fare tutte le operazioni più banali, tutte le transazioni online. La tecnologia ce lo permette. Come una volta andavamo in un'agenzia viaggi per prenotare una vacanza che oggi invece compriamo via internet, così una volta andavamo allo sportello bancario per un bonifico e oggi lo facciamo al computer stando a casa o dal telefonino mentre siamo in movimento. Ma quando si tratta di investire i risparmi di una vita, di programmare un investimento, di farsi una pensione, hai bisogno di un esperto che, davanti a te, dopo aver analizzato tutti i tuoi dati ti indica la soluzione. Un professionista che parte da te per arrivare a trovare la soluzione, e non viceversa. Hai bisogno di una persona che ti dedichi tutto il tempo necessario per capire le tue esigenze, le tue possibilità, per spiegarti come puoi muoverti nel mondo del risparmio, che è un enigma per il cittadino comune. Che quindi suscita diffidenza. E soprattutto può indurre molti a fare errori. Il Family Banker è lì al tuo fianco per non farti fare errori.

Conto deposito InMediolanum: qualche settimana in più per godere dei vantaggi

Ancora qualche settimana di tempo 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 annuo (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®.



Selezione e Reclutamento
www.familybanker.it

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM
BASTA UNA TELEFONATA
840 704 444
www.bancamediolanum.it

Questa è una pagina di informazione aziendale il cui contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti