

Con la terza edizione saranno inseriti nell'organizzazione circa 200 collaboratori in un mese

Un Master per consulenti

Per partecipare è indispensabile un titolo di studio e un'età compresa fra i 27 e i quarant'anni

Banca Mediolanum per crescere gioca ancora una volta la sua carta vincente: la capacità di formare gli uomini. Restano fermi tutti gli strumenti finora impiegati per l'aggiornamento e la preparazione dei propri consulenti, ma intanto, per reclutare nuove leve, Ennio Doris e il suo team hanno pensato a qualcosa di veramente nuovo. Sta infatti per chiudersi la terza edizione del master organizzato all'interno della stessa struttura centrale dell'azienda. Ce ne parla Franco Cova,



Franco Cova

responsabile reclutamento e formazione di Banca Mediolanum. **Quali sono gli obiettivi che si pone Banca Mediolanum con il debutto di questo master?**

Il corso ha durata settimanale e intende conferire un nuovo «taglio» alla formazione delle nostre risorse, vale a dire meno commerciale e più orientato invece verso la conoscenza bancaria. Durante le circa 40 ore di aula, infatti, si par-

te dallo studio del mercato del risparmio made in Italy e delle principali macro-aree economiche del globo, per poi passare ad analizzare da vicino i vari servizi offerti da BM, a cominciare dall'apertura del conto corrente che è

la conditio sine qua non per poter accedere a tutte le opportunità fornite dal nostro istituto di credito. Dopo di che la didattica si completa prendendo in considerazione i bisogni reali del target di riferimento della clientela della nostra banca che è rappresentato dalle famiglie italiane.

Chi sono i candidati ideali? Quali sono i requisiti per poter partecipare alle selezioni?

L'operazione di reclutamento sta guardando tanto ai neo-laureati quanto a chi ha un'età compresa fra i 27 e i 40 anni. Se la laurea è un elemento preferenziale, occorre invece rigorosamente essere in possesso almeno del diploma di maturità. Ancora meglio se il candidato vanta alle spalle già espe-



rienze lavorative, nel settore bancario-finanziario in primis, ma anche in quello economico e tecnico.

Cercate allora venditori?

Non necessariamente. Cerchiamo persone dotate di capacità imprenditoriale, che abbiano un'attitudine al commercio, alle pubbliche relazioni, e soprattutto che sappiano entrare da subito nell'ottica dei servizi offerti dalla banca, in prima battuta del conto corrente. Coloro che hanno già frequentato la prima e la seconda edizione del master, nelle settimane passate, così come quelli che ora partecipano alla terza, hanno dovuto superare un test di ingresso, alta-

mente selettivo, che si propone di valutare la propensione alla professione di consulente, considerando lo spirito di intraprendenza, ma anche la disponibilità a un orario di lavoro flessibile.

Ripeterete questa prima esperienza anche l'anno prossimo?

Certamente, visto il successo che l'iniziativa sta riscuotendo. Con l'ultima edizione in atto arriveremo a inserire circa 200 risorse, ma per il 2006 il master diventerà a tutti gli effetti il primo gradino del lungo percorso formativo che accompagnerà il consulente di Banca Mediolanum per tutta la sua carriera. Al termine viene rilasciato il certificato di partecipa-



zione, con il codice di agente che consente di iniziare l'attività. L'idea di fondo è di creare una sorta di circolo virtuoso in modo che la new entry nasca, cresca e abbia successo all'interno della stessa banca.

Un'ultima domanda: se qualcuno fosse interessato a venire con voi che cosa deve fare?

Dal momento che siamo una banca «multicanale», chi vuole candidarsi per lavorare con noi può scegliere diverse strade: contattare uno dei 600 nostri uffici presenti sul territorio nazionale oppure compilare il form presente sul sito www.bancamediolanum.it nella sezione «il Consulente globale» alla voce «Collabora con noi».

La forza del Gruppo è nella formazione

I manager fatti in casa

Gli uomini di vertice vengono rigorosamente scelti all'interno della stessa struttura

Verso quali orizzonti sta andando il piano di sviluppo della rete dei consulenti di Banca Mediolanum? Lo abbiamo chiesto a Giovanni Marchetta che, raccolto il testimone da Massimo Doris passato alla guida di Fibanc, il circuito spagnolo della banca, è oggi il responsabile della rete italiana riportando a Vittorio Colussi, banking group manager. **In termini di crescita, rispetto ai vostri competitors, c'è una differenza di fondo, vero?** Di certo va evidenziata una differenza sostanziale: mentre l'espansione degli altri istituti di credito si calcola considerando l'apertura di sportelli, ciò per noi si verifica quando vengono inserite nuove risorse grazie al ruolo svolto da un'apposita struttura incaricata della formazione dei promotori finanziari.

Tuttavia anche la nostra banca ha in mente traguardi di espansione ben precisi. Basti pensare che se a ottobre 2005 abbiamo superato la soglia dei 4.800 con-

sulenti, entro la fine dell'anno l'obiettivo è di raggiungere quota 5 mila.

Il valore aggiunto di Banca Mediolanum sta allora nella cultura della consulenza?

Esattamente. A riprova i manager di Banca Mediolanum, salvo rare eccezioni, vengono rigorosamente scelti all'interno del nostro gruppo societario. Del resto non è un caso se la nostra banca è l'unica che continua a sfomare e a creare dall'interno professionisti, mentre gli altri istituti riescono a raggiungere numeri analoghi in termini quantitativi ricorrendo ad acquisizioni societarie. Ciò accade dal momento che in Banca Mediolanum vige la regola che innanzitutto conta la formazione, mentre il business è solo e soltanto una conseguenza. Per la nostra campagna reclutamento noi cerchiamo prima di tutto uomini capaci, lo dimostra anche il master aziendale partito da qualche settimana che prende in considerazione sia il neo-lau-

reato, sia chi può già vantare alle spalle un trascorso lavorativo.

L'idea quindi è di cercare il candidato ideale per l'azienda?

Il master, così come altre iniziative sul fronte della formazione professionale, si propongono di rendere il singolo collaboratore più vicino all'innovativo modello di banca «multicanale» voluto da Banca Mediolanum. Il master, in particolare, si sforza di dare già un assaggio della funzionalità della nostra azienda.

Nella stessa direzione, se pur toccando un aspetto diverso, va la recente scelta di organizzare la rete in quattro regioni in luogo di tre: vale a dire Nord est, Nord ovest, Centro e Sud. L'idea guida consiste anche nel voler avvicinare il top manager al territorio e perciò ai suoi collaboratori e alle esigenze dei loro clienti, in modo che la rete dei consulenti sia sempre più presente sul territorio nazionale e al tempo stesso più flessibile.



DONA UNA CASA A CHI HA SOLO LA STRADA.

Piccolo Fratello, il Progetto di solidarietà promosso da Fondazione Mediolanum e Banca Mediolanum per dare una casa accoglienza a 40 bambini di strada di Nairobi.

Contribuisci per aiutare i bambini di strada. Basta un bonifico sul conto corrente di appoggio di Banca Mediolanum dedicato a "Piccolo Fratello" e intestato a Associazione AMANI Onlus - c/c 616363 - ABI 03062 - CAB 34210.

Per saperne di più collegati al sito www.piccolofratello.it oppure vai su www.bancamediolanum.it



Notizie Mediolanum a cura di
Roberto Scippa
roberto.scippa@mediolanum.it

Selezione e Reclutamento
tel. 02-90492778

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