Come si diventa Family Banker, il «professionista finanziario del Terzo millennio»: come tutti i mestieri capaci di dare grandi soddisfazioni, si costruisce seguendo un metodo ben preciso e impegnativo. Le statistiche confermano l'eccellenza dei corsi di Mediolanum Corporate University

Alla ricerca dei migliori candidati

Un diploma, o meglio ancora una laurea; aver già lavorato per almeno un paio d'anni, meglio se a contatto con la gente, per esempio nel commercio; avere almeno 24 anni: sono questi i requisiti che deve contenere il «curriculum vitae» di chi vuole diventare Family Banker. Ma le doti personali richieste non sono meno importanti e comprendono: ferma volontà di diventare professionisti competenti e realizzati, volontà di crescere, spirito di iniziativa, capacità di creare e mantenere relazioni umane. Perché la professione del Family Banker, il «professionista finanziario del Terzo millennio», come tutti i mestieri capaci di dare grandi soddisfazioni, si costruisce partendo da una base e seguendo un metodo ben preciso e impegnativo. Banca Mediolanum conosce bene questo metodo, perché l'ha inventato e collaudato in trent'anni di lavoro sul campo e di successi.

Le percentuali dei promossi all'esame obbligatorio di Stato per svolgere il lavoro di promotore finanziario sono ogni anno eloquenti, e anche nel 2010 hanno premiato la preparazione che Banca Mediolanum fornisce attraverso l'università aziendale (MCU, Mediolanum Corporate University) agli aspiranti Family Banker: nella penultima sessione promosso il 76% MCU, contro il 23,7% del resto del mercato; nell'ultima sessione, promosso il 64% MCU, contro il 20% del resto del mercato.

Possono diventare Family Banker anche alcune figure professionali specifiche, persone provenienti dal settore bancario e promotori finanziari, per i quali, peraltro, sono previsti accordi economici individuali che tengono conto dell'esperienza e della competenza già acquisite dai singoli aspiranti.

Il piano formativo è stato messo a punto da MCU per la figura del Family Banker, che è, a sua volta, una creazione di Banca Mediolanum la quale fin dalla nascita porta un 'imprinting' ben preciso nella sua organizzazione: fornire al cliente ogni servizio bancario e prodotto finanziario personalizzato come, dove e quando il cliente preferisce. Un modello di banca il cui perno è il Family Banker.

Chi diventa cliente Mediolanum, dal momento in cui apre un conto, può «andare in banca» senza spostarsi da casa o dall'ufficio, semplicemente usando internet o il telefono, ma soprattutto può contare su un Family Banker che, secondo le esigenze del cliente stesso, svolge per lui un ruolo fondamentale. Dove e quando il cliente vuole. Per, ad esempio, richiedere un mutuo, un prestito, o predisporre un piano pensionistico o per investire i risparmi. Il Family Banker è il professionista che non lascia mai solo il cliente, e valuta ogni volta, per lui e con lui, la soluzione più appropriata in base alle caratteristiche e alle esigenze di ogni singolo cliente.

In una Banca strutturata in questo modo, competenza e disponibilità del Family Banker sono indispensabili. E se la disponibilità personale a liberare il cliente da ogni disagio e ad ascoltare le sue esigenze è una dote naturale, la competenza per proporgli le soluzioni più adeguate è una conquista, che richiede una formazione approfondita e un aggiornamento continuo e puntuale. Come abbiamo visto dai risultati degli esami, MCU è una realtà d'eccellenza nel panorama italiano e l'attività di formazione non si interrompe con l'esame di Stato e l'inizio del lavoro ma anzi prosegue, con oltre cento corsi in aula e on line, con l'aggiornamento e i supporti necessari perché il Family Banker possa svolgere sempre al meglio la propria attività. A vantaggio suo e del cliente.

LA LINEA COLLECTION COMPONE L'OFFERTA DELLA GAMMA DI FONDI D'INVESTIMENTO

Best Brands, una «collezione» di eccellenze

Oltre 20 tra le più prestigiose società d'investimento internazionali, e 8 diverse tipologie di Fondi comuni, dagli azionari ai bilanciati. Per soddisfare esigenze e obiettivi di ogni cliente e di ogni profilo d'investitore. Per fornire a ciascuno il giusto mix di soluzioni finanziarie.

Sono i numeri e le qualità che caratterizzano la famiglia di fondi «Collection» di Mediolanum Best Brands. Fondi composti da fondi di diverse Case (e per questo, appunto, una «collezione» multi-marca), tutte altamente qualificate, che in questo modo concentrano e mettono a disposizione del cliente le differenti specializzazioni e strategie di gestione. All'interno di un'unica soluzione, uno degli otto fondi multi-marca, e quindi all'insegna della massima diversificazione (a differenza dell'altra linea d'investimento di Mediolanum Best Brands, la linea «Selection», già trattata su queste pagine, composta invece da sei fondi mono-marca di altrettante Case).

La gamma di fondi comuni della linea Collection di Mediolanum Best Brands, lanciata nel settembre del 2008 proprio alla vigilia della fase più acuta della crisi dei mercati finanziari di tutto il mondo, in questi due anni, particolarmente turbolenti e delicati per il settore, ha confermato tutta la forza della propria strategia d'investimento: fornire alla clientela fondi multi-marca, ognuno dei quali rappresenta un «concentrato» delle varie caratteristiche e competenze delle oltre 20 società specializzate; uniti alla consulenza personalizzata garantita a ogni singolo cliente dai 6mila Family Banker Mediolanum presenti in maniera capillare in tutta Italia.

L'importanza fondamentale di una consulenza adeguata ha trovato un'ennesima dimostrazione anche nel corso delle ultime settimane, quando a maggio il mercato nazionale dei fondi comuni d'investimento ha dovuto subire una brusca contrazione e una fuga da parte degli investitori, che sono apparse soprattutto come l'effetto emotivo della crisi in Grecia e dei contraccolpi dei mercati, mentre Banca Mediolanum, grazie alla consulenza dei Family Banker, ha invece fatto registrare un andamento in controtendenza e ancora una crescita nella raccolta finanziaria in fondi. Non si tratta certo di un episodio isolato ma di un «trend» che continua e si conferma ormai da anni.

Per ciascuno degli otto fondi che compongono l'offerta della linea Collection di Mediolanum Best Brands (di cui quattro azionari geografici, tre bilanciati flessibili e uno azionario settoriale), ognuno con caratteristiche e specificità diverse, Banca Mediolanum offre le eccellenze più funzionali a ogni soluzione tra tutte le società partner, in modo che ogni fondo contenga il meglio delle risorse e dell'offerta di tutte le Case coinvolte.

Un risultato che, in concreto, non è replicabile in un altro modo da parte di un singolo cliente, perché per costituire un analogo mix in Portafoglio servirebbero investimenti molto maggiori e una competenza approfondita, da super esperto, su tutti i fondi disponibili. Altro che investimenti fai-da-te, soluzioni standardizzate per tutti, o una consulenza approssimativa, che rappresentano i maggiori rischi che può correre un investitore privato.

Le partnership avviate da Banca Mediolanum con le migliori società d'investimento a livello mondiale permettono un confronto continuo su strategie da seguire e gestione delle risorse. In questo modo Mediolanum non si limita ad acquistare e distribuire un prodotto di terzi, ma può contare su un filo diretto e un rapporto privilegiato che consentono di gestire gli investimenti dei clienti non solo in base alle performance passate, ma anche in base alle strategie future.

Un'alleanza in grande stile che rappresenta il valore aggiunto della linea Collection di Mediolanum Best Brands, una

I PARTNERS	Aberdeen	AllianceBernstein
Investment Managers	BlackRock	Cazenove
DWS	Fidelity	Franklin Templeton Investments
Asset Management	Henderson Global Investors	Invesco
J.P.Morgan Asset Management	M&G Investments	MFS
Morgan Stanley	Natixis	PIMCO
Schroders	T. Rowe Price	

IL 30 GIUGNO «PROTECTION DAY», TUTTI BEN PROTETTI

«Protection Day» in programma mercoledì 30 giugno nei 250 Family Banker Office in tutta Italia. Tema: quanto sei protetto contro i rischi? Risposta: te lo dice il rischiometro. I rischi sono tanti, al presente e in prospettiva. La pensione integrativa è ormai una necessità, visto che quella da lavoro sarà, nel migliore dei casi, dimezzata rispetto a oggi. In questo campo, Mediolanum offre prodotti che garantiscono sia l'accumulo sia la pensione. Diversi i rischi presenti, danni che possono colpire la persona, i beni, il patrimonio. Danni a cui non si pensa, ma che possono capitare fra capo e collo. Malattia, furto, incendio, incidente, imprevisti vari. Meglio pensarci prima. Senza drammatizzare, solo consapevolezza e realismo. Per godere davvero di quel che si è costruito, senza preoccupazioni superflue. Come? Basta chiedere al proprio Family Banker, o entrare in un Family Banker Office (www.bancamediolanum.it, clicca su «dove siamo» se non sai dove andare). Lì, attraverso il «rischiometro» il Family Banker individuerà le misure più adatte a te e alla tua famiglia per annullare i rischi, per oggi e per domani. Come in tutti gli Open Day (iniziative che i circa 6 mila Family Banker organizzano regolarmente), gli uffici sono aperti a tutti, clienti e non, e non manca il momento ludico, per tutti un gioco con premi in palio. Che cosa? Ma una protezione, naturalmente. Una protezione in linea con la stagione. Premio finale: un viaggio alle Seychelles.

Selezione e Reclutamento
tel. 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

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