

Banca Mediolanum punta ad ampliare la rete commerciale, in tutta Italia, con promotori di grandi qualità ed esperienza, che vogliono crescere nella professione e nei risultati. Fondamentale per i candidati avere già superato l'esame

Family Banker, opportunità e carriera

Una tendenza che sembra già in atto, e con ogni probabilità è destinata ad aumentare in futuro: alle famiglie e ai singoli risparmiatori e investitori, per gestire al meglio il proprio denaro e le proprie risorse, per compiere le scelte e prendere le decisioni più opportune, sia nell'immediato che in un orizzonte di medio e lungo periodo, sembra non bastare ormai più il «semplice» promotore finanziario.

Prova ne è, ad esempio, il fatto che nel corso del 2009 c'è stata una significativa flessione, di circa il 15%, del numero complessivo di promotori in attività sul mercato italiano. Un calo che non si spiega solo come conseguenza e riflesso della crisi finanziaria internazionale che ha funestato i due anni precedenti a quello appena trascorso.

Ma che rappresenta un segnale, e un effetto, anche di come si evolve il rapporto tra domanda e offerta di consulenza finanziaria, tra ciò che risparmiatori e investitori privati cercano e di cui hanno effettivamente bisogno, e ciò che banche, società finanziarie e Sgr sono in grado di fornire.

Anche per questo, e non da ieri ma da sempre, «Banca Mediolanum mette a disposizione di ogni proprio cliente il Family Banker, un professionista finanziario di alto livello, una figura esclusiva, completa e all'avanguardia nel panorama bancario italiano», rileva Giovanni Marchetta, Banking Group Manager (ovvero direttore commerciale) di Banca Mediolanum, «un professionista con competenze approfondite, sempre aggiornate, e a tutto tondo, che vanno dalle soluzioni di



Family Banker, assistenza costante e personalizzata al cliente

risparmio a quelle assicurative e previdenziali, alla gestione del Portafoglio titoli e investimenti». Non a caso in Mediolanum il Family Banker viene anche definito «il direttore di banca del Terzo millennio», perché possiede esperienza, conoscenze tecniche e competenze tali che il cliente è come se avesse

sempre a propria disposizione il direttore di banca per l'assistenza e la consulenza di cui ha bisogno.

E, ancora non a caso, in Mediolanum si registrano una situazione e obiettivi futuri che appaiono in controtendenza rispetto al resto del mercato: mentre lo scorso anno il numero complessivo dei

promotori in attività è appunto diminuito in misura rilevante, in Banca Mediolanum è invece rimasto sostanzialmente invariato, stabile, senza emorragie. E mentre questa tendenza al ribasso potrebbe accentuarsi ulteriormente nello scenario futuro del mercato italiano, proprio perché a famiglie, risparmiatori e investitori sembra andare sempre più stretta ormai solo la figura e il ruolo del promotore tradizionale, Banca Mediolanum punta ad ampliare ulteriormente la propria rete di Family Banker, presente in maniera capillare in tutta Italia, e a incrementarne il numero totale, attualmente già attorno quota 5 mila professionisti.

Porte aperte, quindi, per chi ha competenze, capacità e carte in regola per essere all'altezza dell'incarico. «Cerchiamo promotori che abbiano già maturato una solida e importante esperienza nel settore», spiega Giovanni Marchetta, «assieme a professionisti del settore bancario e finanziario che abbiano i requisiti di legge per ottenere di diritto l'iscrizione all'Albo dei promotori. Vogliamo persone con un profilo professionale elevato, con competenze e capacità di assoluto rilievo. E questo perché nei confronti dei clienti il nostro impegno è sempre quello di fornire un servizio di grande qualità». Servono poi: talento e spirito imprenditoriale, attitudine al lavoro di squadra, capacità di relazione. Il candidato potenziale è quindi un professionista molto qualificato e motivato, Banca Mediolanum ha poi i mezzi, le risorse, il know-how, per sviluppare e far esplodere i talenti. Sempre nel segno di un servizio di qualità rivolto alla clientela.

IL FAMILY BANKER. UNA PROFESSIONE UNICA NEL PANORAMA BANCARIO ITALIANO

La Banca sempre a fianco del cliente

Un professionista che rappresenta il fulcro e l'anello di congiunzione tra Banca Mediolanum e i suoi clienti

Quella del Family Banker è una professione unica nel panorama bancario italiano. Il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche ottime soddisfazioni economiche e di carriera. Mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove l'assistenza e la consulenza personale al cliente sono ancora in gran parte

standardizzate, oppure il servizio viene fornito attraverso piattaforme online, dove il contatto diretto è del tutto inesistente, il Family Banker rappresenta il fulcro e l'anello di congiunzione tra Banca Mediolanum e tutti i suoi clienti in ogni parte del Paese. Dalle grandi città ai piccoli centri di provincia. In questo modo ogni cliente può contattare il Banking center o utilizzare telefono, Internet

e Tv digitale per svolgere le operazioni bancarie più comuni, e si rivolge direttamente al proprio Family Banker di fiducia per assistenza e consulenza personalizzata per quanto riguarda risparmio, previdenza, coperture assicurative e investimenti. «Nel periodo che stiamo attraversando e ancora di più nel futuro di fronte a noi, nel settore dei servizi bancari e finanziari la competizione

sarà fortissima», sottolinea Giovanni Marchetta, direttore commerciale di Banca Mediolanum, «e, per fornire un servizio di eccellenza alla clientela, noi puntiamo sulla grande professionalità dei nostri Family Banker. Abbiamo investito molto, in formazione, aggiornamento e sviluppo delle risorse umane, e continueremo a investire molto, sempre con un forte slancio sulla formazione. Il fatto di non avere sportelli diretti sul territorio ci motiva ancora di più in questa direzione, tutto il modello di Banca Mediolanum è imperniato sull'attività dei Family Banker, e non sulla filiale, per cui forniamo ai nostri professionisti tutti gli strumenti necessari per garantire sempre vicinanza, supporto e assistenza efficaci ed efficienti al cliente, a ogni cliente». Il Gruppo Mediolanum mette sul piatto: solidità, quella di un Gruppo finanziario di livello internazionale; preparazione, garantita a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU); possibilità di crescere dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove.

FREEDOM, MOLTO PIÙ DI UN CONTO CORRENTE

Il 2,50% netto: è il tasso d'interesse di Conto corrente Freedom, che ai servizi di un conto corrente tradizionale unisce, grazie alla polizza Mediolanum Plus, gratuita e che non vincola il capitale, il vantaggio di un rendimento netto tra i più remunerativi. Il tasso del 2,50% netto, sulle giacenze oltre i 15 mila euro, continuerà a essere applicato fino al prossimo 31 marzo, poi sarà aggiornato. L'aggiornamento ha infatti cadenza trimestrale per poter offrire al cliente un rendimento che sia sempre fra i più remunerativi del mercato.



Il Conto corrente Freedom offre la piena operatività bancaria con tutte le funzioni di un conto corrente tradizionale (prelievi, bonifici, accrediti, assegni, Bancomat, carte di credito, sms alert) e la disponibilità immediata di tutto il denaro versato. Costo del conto corrente: zero, con una giacenza media pari a 15 mila euro o con un patrimonio gestito oltre i 30 mila euro. Negli altri casi: 7,50 euro al mese. Operazioni bancarie (Bancomat, bonifici, Rid, pagamento utenze): gratuite.

Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker. Il 2,50% netto è riconosciuto fino al 31/03/10 oltre i 15.000 euro sottoscrivendo la polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A. Polizza e conto operano con un meccanismo automatico di versamento e prelievo. Quando il saldo del conto supera la giacenza di 17.000 euro, la liquidità oltre i 15.000 euro viene investita sulla polizza; ugualmente, quando il saldo del conto scende sotto la giacenza di 13.000 euro, viene disinvestito dalla polizza l'importo necessario a ristabilire sul conto la giacenza di 15.000 euro. Il rendimento del 2,50% netto sarà quindi garantito sulle somme investite sulla polizza Mediolanum Plus. Prima della sottoscrizione leggere Nota informativa e Condizioni di polizza sul sito www.mediolanumvita.it e presso i Family Banker.

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