

Le anticipazioni di Guido Lasciarrea, Italian network manager di Banca Mediolanum

Crescerà la rete dei Family Banker

Al via in tutta Italia una nuova fase di selezione, con l'obiettivo di sviluppare la struttura sul territorio

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 precisi: soddisfazione della clientela, che è da sempre la principale priorità per Banca Mediolanum; crescita della rete dei Family Banker in tutta Italia; incremento della raccolta delle risorse finanziarie. A illustrare questi obiettivi, 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 Medio-



Guido Lasciarrea

lanum, 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 senza dubbio il punto di forza e una delle risorse di eccellenza di Banca Mediolanum. Costituiscono la struttura e l'organizzazione capillare sul territorio, capace di garantire vicinanza reale e concreta alla clientela, e di seguirla e aiutarla nelle scelte e decisioni di risparmio e investimento, portando la Banca a casa del cliente. E ora per i Family

Banker parte una nuova, importante fase di reclutamento e selezione di nuovi professionisti. La Banca intende infatti potenziare e ampliare ulteriormente la propria rete capillare sul territorio, già composta attualmente da oltre 6mila professionisti che operano in ogni provincia d'Italia, 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».

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 consu-

Top Global Banker, viaggio in Cina



Foto di gruppo per settanta Family Banker che alla fine di marzo hanno partecipato al viaggio annuale riservato ai più attivi professionisti dei Global Banker, guidati dal coordinatore nazionale Franco Delle Chiaie, e da Gino Riccio, nuovo responsabile della struttura. Meta di quest'anno, la Cina, mondo in piena evoluzione, anche dal punto di vista economico. Scopo del viaggio, l'ampliamento della visione internazionale dei professionisti Mediolanum.

lenti 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», spie-

ga 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». E un altro elemento distintivo, in questo quadro, è senza dubbio la struttura della Tv aziendale che fornisce giornalmente supporti informativi, approfondimenti e contenuti per la formazione e l'aggiornamento dei Family Banker. Sul sito dedicato (www.familybanker.it) si possono trovare le informazioni dettagliate sui requisiti e criteri di valutazione previsti, e sulle modalità per accedere alle selezioni.

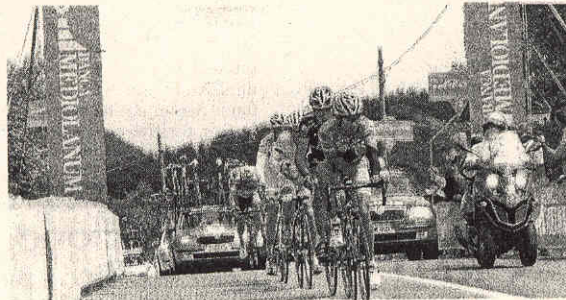
GIRO D'ITALIA: LA BANCA È SPONSOR DELLA MAGLIA VERDE, ASSEGNATA AL VINCITORE DEL GRAN PREMIO DELLA MONTAGNA

Primi al traguardo, in vetta con Banca Mediolanum

«**N**e ho visti tanti andare forte in pianura e abbandonare il Giro in montagna», disse Bartali a Coppi durante il Giro d'Italia del 1940. Tappa sulle Alpi, Coppi sta per arrendersi, troppa fatica, troppi dolori alle gambe. Bartali torna indietro e a modo suo, cioè strapazzandolo, incoraggia l'amico rivale con quella frase tagliente. Coppi riparte e vince il Giro. Bartali, il Gran Premio della Montagna, il quinto per lui.

Il Giro d'Italia, con tutte le qualità necessarie per vincerlo, è da sei anni una metafora per Banca Mediolanum, sponsor della Maglia Verde, che dal 1974 indossa il ciclista che durante la manifestazione si è aggiudicato il Gran Premio della Montagna, totalizzando più punti nelle tappe in salita. Lo stesso vale negli investimenti: conta il risultato sul lungo periodo, non i tonfi o gli exploit momentanei. La «corsa» va programmata, e va continuata anche quando non si sta «comodamente» pedalando in pianura, ma si sta arrancando in un tratto tutto in salita.

A chi ci crede, cioè ai clienti



Un momento del 91esimo Giro d'Italia

che condividono questa «filosofia», Banca Mediolanum ha offerto anche quest'anno la possibilità di seguire il Giro da vicino, dal giorno del via, il 10 maggio a Palermo, fino alla sua conclusione, fissata per il 1° giugno a Milano, insieme con testimonial che hanno fatto grande il ciclismo italiano: Francesco Moser, Gianni Motta e Maurizio Fondriest.

A ogni tappa clienti selezionati sono protagonisti di questo o quel momento della manifestazione. C'è chi parte in bicicletta la mattina, con uno di questi tre indi-

menticati campioni, per coprire i primi chilometri della tappa; altri, all'arrivo, percorrono gli ultimi fino al traguardo, prima dell'arrivo degli atleti. Altri ancora fanno parte della carovana, seguono cioè il Giro in auto.

Ma anche la Fondazione Mediolanum è scesa in pista al 91esimo Giro d'Italia, con Piccolo Fratello, il suo progetto di solidarietà più impegnativo, e invita tutti a parteciparvi. Per farlo basta offrire 2 euro. Grazie alla disponibilità di Tim, Vodafone, Wind e 3, potete aderire al progetto «Scuole di

strada» inviando un Sms, anche vuoto, al numero 48548 dal 10 maggio al primo giugno 2008.

Il progetto «Scuole di strada», in collaborazione con Fondazione Francesca Rava NPH Italia Onlus che da anni assiste e aiuta i bambini di Haiti che vivono nelle condizioni più disagiate, segue un'analoga impresa di cooperazione già avviata con la associazione Amani in Kenya.

Ora si vuole fare qualcosa di analogo ad Haiti, dove Piccolo Fratello si è posto come obiettivo del primo triennio l'acquisto di camion per il trasporto dell'acqua potabile e l'avvio di microimprese, in grado di autofinanziare le scuole di strada che si avvieranno nei prossimi due anni e daranno accoglienza a oltre 1.800 bambini nella capitale Port-au-Prince.

Chi voglia partecipare al progetto può fare un versamento su conto corrente bancario intestato a «Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia», c/c 860000 ABI 03062 CAB 34210, specificando la causale «Piccolo Fratello-Haiti».

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