

# Family Banker, l'impegno vince

Per svolgere questo lavoro con successo ci vuole studio, ma prima ancora intraprendenza e determinazione

**P**ossibile sembrare tanti, se li si paragona con i consulenti che lavorano in altri istituti di credito. Invece sono pochi, molto pochi, se si confronta questa cifra con quella di coloro che, per esempio negli ultimi tre anni, hanno inviato il proprio curriculum alla Banca con la speranza di entrare a farne parte: 25mila. Tolle le uscite per il normale avvicendamento, solo un sesto dei candidati ha superato tutte le selezioni: quelle fatte dai docenti-istruttori, e il ritiro di chi cede alle prime difficoltà, e purtroppo getta la spugna dopo le prime prove sul campo.

La selezione è severa e altrettanto seria è la preparazione. Anche qui parlano le cifre: il numero dei Family Banker aspiranti promotori che hanno ricevuto la preparazione e la formazione Mediolanum che superano l'esame della Consob per potersi iscrivere all'Albo professionale, negli ultimi tempi è doppio rispetto a quello di tutti gli altri iscritti. Si può affermare quindi che si tratta di una 'università della consulenza finanziaria' che non ha eguali, almeno in Europa. «Negli ultimi anni gli investimenti della Banca nella formazione sono triplicati, anche in termini di competenze e personale addetto, che opera sia in sede sia a livello locale su tutto il territorio nazionale» spiega Luigi Concetti, da 26 anni a Mediolanum, responsabile dell'area che fa da tutor ai nuovi Family Banker all'avvio della loro attività: «La formazione per noi è fondamentale, sia come preparazione iniziale sia come aggiornamento permanente». Lo richiede il lavoro specifico del Family Banker, ciò che lo connota e lo distingue dagli altri promotori finanziari, e attorno al quale ruota tutta l'organizzazione Mediolanum: una struttura che permette al giovane

## Il sito web dei Family Banker

**M**ediolanum è in espansione perché ha creato un modo nuovo, originale di svolgere le attività tipiche di una banca, un modo che elimina i disagi, le scomodità, le difficoltà proprie della banca tradizionale. Lo si vede anche da come viene pubblicizzata la professione di Family Banker a livello nazionale e locale: sono gli stessi manager del gruppo, non attori o modelli, che si rivolgono all'aspirante consulente attraverso televisioni, radio, giornali, poster, Sms, Internet. Persone e carriere portate ad esem-

pio sono vere, 'prove' reali dell'affidabilità del messaggio. L'organizzazione innovativa e l'alta specializzazione dei suoi Family, Global e Private Banker, fa aumentare sempre più il numero di correntisti e risparmiatori che scelgono Mediolanum. Ecco perché non si interrompe mai la raccolta dei curricula di giovani alla ricerca di un lavoro in campo finanziario. Il modulo da compilare si trova sul sito [www.familybanker.it](http://www.familybanker.it) (clic su 'Lavora con noi'). In questo modo si evita di fornire dati inutili o di non darne di necessari.

promotore di sviluppare la propria carriera o verso l'indirizzo professionale fino a poter diventare Private Banker o verso la carriera manageriale, per chi ha maggiori doti di leadership, e che gli mette a disposizione mezzi di formazione iniziale e permanente d'avanguardia.

In tutto questo un ruolo fondamentale è ricoperto dalla Tv aziendale, che fornisce informazione in tempo reale e cultura specialistica, lezioni di esperti internazionali, scambi di esperienze. Un sistema esclusivo per costruire quell'unicum della consulenza che è il Family Banker, il modello più avanzato di promotore finanziario, in altri



Luigi Concetti

termini il 'direttore di banca del terzo millennio'. «Per svolgere questa professione ci vuole stoffa» continua Luigi Concetti, «ma non basta. La stoffa va lavorata. Il mondo finanziario si è notevolmente complicato, la globalizzazione dei mercati, le leggi nuove, i risparmiatori più consapevoli, impongono impegno, studio e aggiornamento continuo. Mediolanum offre gli strumenti per affrontare queste sfide».

Il risultato è il numero dei clienti, più di un milione, sempre in crescita, e il volume del denaro gestito, anch'esso in aumento anche in periodi che non sembrano positivi. Non è un miracolo. È il frutto di un'idea geniale iniziale che ha capovolto il ruolo della banca. A Mediolanum non è il cliente a fare la fila, a spulciare analisi e previsioni senza averne la competenza: è il Family Banker che va a casa sua o nel suo ufficio quando il cliente lo desidera; è il Family Banker che si preoccupa di capire bene la situazione patrimoniale, professionale e personale del cliente e di consigliare gli investimenti più idonei per il suo specifico caso. Raggiungere questo obiettivo non è semplice. Perché se è vero che Family Banker non si nasce, non si può decidere di diventarlo per ripiego. Per intraprendere questa professione con soddisfazione, oltre alla preparazione, è all'aggiornamento occorre avere un sogno importante: diventare professionisti, imprenditori di se stessi. E possedere le qualità necessarie: intraprendenza, determinazione, voglia di impegnarsi a fondo, la capacità di mettersi in relazione con le persone, saperle ascoltare, fare propri i loro progetti, i loro sogni. Solo così si realizza il proprio sogno.

IL PUNTO DEI MERCATI

## Occorre tenere i nervi saldi

**P**assati due mesi dal nostro ultimo articolo, torniamo ora all'analisi dei mercati per i prossimi 4 mesi che, tatticamente, con un po' meno ottimismo nel breve, ripete quella di luglio, pur in presenza della positività di molti nuovi dati macroeconomici come il crollo del prezzo del greggio del 40% circa, quello di molte materie prime, il recupero di un 12% del dollaro, il PIL americano in crescita del 3,3% su base annua, e della negatività di altri di minor respiro temporale come una possibile lieve recessione in alcuni Paesi europei e la disoccupazione americana più alta del previsto. Nel periodo i mercati europei e quello americano hanno oscillato in una fascia di circa 12-14% toccando nuovi minimi il 21 luglio, il 5 e il 15 settembre, dopo quello del 17 marzo scorso, e, per ora, rompendosi solo marginalmente. Domenica 7 settembre Trichet, a Cernobbio, si rimangiava le pessime previsioni fatte a Bruxelles due giorni prima e ipotizzava la ripresa europea già all'inizio del 2009. Nel pomeriggio poi, si apprendeva che Henry Paulson, ministro del Tesoro USA, aveva deciso la nazionalizzazione di Fannie Mae e Freddie Mac, i due colossi erogatori dell'80% dei mutui americani, togliendo la pesante spada di Damocle che pendeva da mesi sui mercati e aprendo la via a tassi più bassi sui mutui futuri. Una vera bomba che si rifletteva sulle Borse con un lunedì 8 settembre al rialzo ovunque tra il 3 e il 4%. Sembrava di essere finalmente giunti alla tanto attesa svolta. Ma, martedì 9, doccia fredda: il fondo sovrano coreano si dichiarava non più interessato alla Lehman Brothers, con molti dubbi su un altro intervento dello Stato alla vigilia delle elezioni, il titolo perdeva il 45% e tutti i mercati tornavano nella bufera; di fatto Lehman veniva abbandonata a se stessa; ma il 16 settembre l'AIG, colosso delle assicurazioni, veniva salvata. Confusione e ingiustizia si sommano, ma Wall Street applaudiva chiudendo al rialzo. A questo punto ritorna valido lo scenario immaginato in luglio, con un po' meno ottimismo nel breve. 1) Se i mercati dovessero rompere il punto minimo oltre un margine del 3% diverrebbero elevate le probabilità di una caduta pesante. Ad esempio, da quota 6.127 il DAX tedesco potrebbe crollare a 5.250, l'Eurostock 50 da 3.285 a 2.735.



Antonello Zunino

Gli indici americani potrebbero tenere meglio con lo S.P.500 da 1.242 a 1.140 e il Nasdaq da 2.256 a 1.990; comunque una chiusura positiva dello S.P.500 a fine anno diverrebbe impossibile. 2) Se invece entro settembre si dovesse verificare una ripresa, l'ipotesi di un rialzo medio superiore al 15-20% per fine anno ritornerebbe attuale anche se una chiusura superiore a quella di inizio anno potrebbe essere ritardata ai primi mesi del 2009. Diamo un 42% allo scenario negativo e un 58% a quello positivo pur ipotizzando rimbalzi temporanei delle materie prime e qualche correzione della corsa veloce del dollaro. Per chi è molto liquido, tatticamente, comprare CTZ scadenza 2008 anziché P/T onde avere la liquidità desiderata al momento opportuno. Per chi non vuole Borsa meglio Bonds di grandi società a scadenza massima 3 anni piuttosto che titoli di Stato; il differenziale del rendimento è interessante.

Antonello Zunino  
finanziere e scrittore di economia

Selezione e reclutamento  
tel. 840 700 700  
[www.familybanker.it](http://www.familybanker.it)

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM  
BASTA UNA TELEFONATA  
840 704 444  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

Notizie Mediolanum  
a cura di Roberto Scippa  
[roberto.scippa@mediolanum.it](mailto: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

SPEDIZIONE ESPLORATIVA 'ESTREMA' IN SOLITARIO

## Impresa in Patagonia

**T**ra ghiacciai immensi, montagne battute da venti gelidi, un mare sempre agitato da onde pericolose e forti correnti, ha marciato, corso sulla slitta, pagaiato con il kayak fino a 18 ore al giorno. Percorrendo, in una spedizione esplorativa in solitario, oltre 600 chilometri in 30 giorni attraverso la Patagonia più selvaggia e lungo i territori impervi che dalle regioni antartiche di Argentina e Cile arrivano fino alla zona di Capo Horn. L'ultima, desolata, ma anche straordinaria, striscia di terra, rocce e ghiaccio prima del polo Sud. Autore di quest'impresa è Filippo S. (nella foto), 35 anni, che da sei anni lavora nello staff del servizio di sicurezza del presidente di Banca Mediolanum, Ennio Doris, dopo

aver prestato servizio militare per diversi anni nei reparti speciali dei carabinieri paracadutisti del battaglione Toscana. Campione europeo di arti marziali e appassionato di esplorazioni estreme, Filippo è riuscito a percorrere la Patagonia in solitario e a tempo di record «per vincere una sfida con me stesso e con la natura più selvaggia di quei territori, così inospitali e al tempo stesso così meravigliosi». Raggiunto questo traguardo, Filippo ha ora altri sogni nel cassetto: una spedizione in Antartide o in un deserto come quello di Atacama in Cile, il più arido del mondo. «Ma prima di organizzare un'esplorazione così impegnativa spiega, «è indispensabile trovare qualche sponsor».

BANCA MEDIOLANUM GRUPPO BANCARIO MEDIOLANUM

BANCA MEDIOLANUM OPERERÀ A STRETTO CONTATTO CON 18 PRESTIGIOSE SOCIETÀ DI GESTIONE DI LIVELLO MONDIALE

Informazione pubblicitaria

# Fondi, accordo nel segno dell'eccellenza

*L'obiettivo è quello di fornire a ogni cliente il giusto mix di soluzioni d'investimento e le migliori opportunità*

La linea di sviluppo che guida sempre scelte, offerte e soluzioni d'investimento che Banca Mediolanum mette a disposizione di clienti e risparmiatori è semplice e ben precisa: offrire il meglio del panorama mondiale.

E proprio in quest'ottica, portando avanti questo principio, Mediolanum amplia la sua strategia di offerta di prodotti di terzi con un nuovo ed esclusivo accordo, a livello internazionale, con 15 nuove società d'investimento tra le più prestigiose, qualificate e autorevoli dello scenario mondiale.

L'intesa permette di ampliare, e diversificare notevolmente, le opportunità di scelta della clientela su come investire i propri risparmi e capitali in Fondi d'investimento, fornendo un alto numero di nuove e diverse soluzioni, in grado di soddisfare esigenze, obiettivi e caratteristiche di ogni singolo cliente. Inoltre, elemento ancora più rilevante, rende possibile tutto ciò attraverso un nuovo e prestigioso rapporto di sinergia e collaborazione tra la Banca italiana e le 15 primarie Case d'investimento internazionali, dato che Mediolanum non si limiterà ad attingere dai loro migliori fondi, ma tra le due parti si avvia, in questo modo, un reciproco e continuo confronto e scambio di conoscenze, analisi e valutazioni sulle varie soluzioni finanziarie disponibili sul mercato, con l'obiettivo di essere sempre in grado di fornire alla clientela le opportunità migliori e più aggiornate.

Nel dettaglio, l'accordo riguarda la nuova famiglia di fondi Mediolanum Best Brands, all'interno della quale vengono introdotti 8 nuovi Fondi di Fondi che si sommano ai 3 già esistenti.

Nei mesi scorsi Mediolanum aveva già avviato, infatti, un altro importante e prestigioso accordo con 3 tra le principali Case d'investimento mondiali, vale a dire BlackRock, JPMorgan Asset Management e Morgan Stanley Investment Management, in base al quale con ciascuna società sono stati messi a disposizione della clientela i primi 3 Fon-

di di Fondi, azionari globali, di Mediolanum Best Brands.

La nuova intesa, che porta a 18 le società di gestione internazionali con cui la Banca opera a stretto contatto, prosegue quindi nella strategia di mettere a disposizione della clientela

le migliori opportunità d'investimento disponibili sul mercato, e amplia il ventaglio di accordi e le soluzioni che in questo modo si rendono disponibili: oltre ai Fondi azionari globali, l'offerta di Mediolanum Best Brands si integra e arricchisce con altri Fondi azionari settoriali, geografici e bilanciati.

Il mercato dei Fondi comuni ha, del resto, ormai raggiunto livelli di diversificazione e specializzazione molto elevati, basti pensare che attualmente offre ai risparmiatori italiani più di 2.000 diverse soluzioni d'investimento, uno scenario all'in-



terno del quale non è affatto facile orientarsi e scegliere al meglio, per quelle che sono le esigenze e caratteristiche di ognuno. Un investitore può sempre scegliere l'opzione fidata nella scelta delle soluzioni per

il proprio portafoglio finanziario, con tutti i rischi e le incognite che ciò può comportare.

Mediolanum Best Brands prevede invece l'investimento in quote di Fondi delle più qualificate e autorevoli società di gestione del risparmio mondiali, con notevoli vantaggi per il cliente: innanzitutto Mediolanum, in base ai nuovi accordi, è in grado di definire il giusto mix di Fondi e investimenti, su misura per ogni situazione, collaborando in sinergia con le varie società di gestione, e avendo a disposizione informazioni, analisi e com-

petenze di cui il singolo investitore fai-da-te non può disporre.

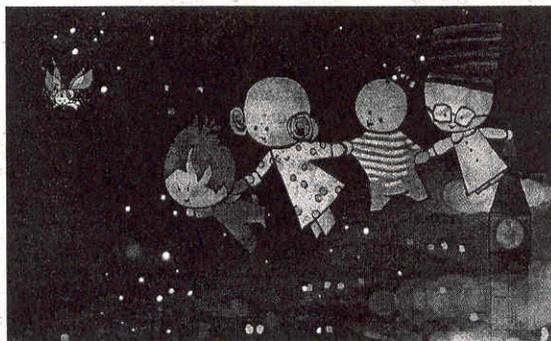
Inoltre la consulenza garantita dai Family Banker Mediolanum, presenti in maniera capillare sul territorio, fornisce l'assistenza indispensabile per dare una risposta adeguata ai diversi piani, obiettivi e necessità di investimento. Come per ogni altra soluzione finanziaria, vanno osservate le regole di base: occorre leggere attentamente le indicazioni contenute nel prospetto informativo, e seguire le indicazioni del Family Banker Mediolanum, che ha l'obbligo di verificare scrupolosamente la propensione al rischio del singolo sottoscrittore, caso per caso. Per poi definire il portafoglio di soluzioni finanziarie più adatto a ogni cliente, avendo a disposizione i migliori Brand di gestione del risparmio al mondo.

## Mediolanum Channel, nuova stagione Tv

*Una programmazione incentrata su tre filoni: life style, economy, community*

In tre anni il pubblico di Mediolanum Channel è più che triplicato. Merito dell'originalità dei programmi e della professionalità degli autori e dei conduttori, che sanno innovare mantenendosi fedeli alla formula. Squadra che vince non si cambia. Di conseguenza il palinsesto, dopo la pausa estiva, da fine settembre sarà ancora suddiviso in tre filoni: life style, economy, community.

Life style: torna 'Gente di mare' (quella vera, pescatori, sub, marinai civili e militari), con personaggi nuovi scoperti qua e là nel Mediterraneo. Torna anche 'Ainigmata', con lo scrittore Marco Buticchi, che con il suo senso dell'avventura ci porta a esplorare nuovi misteri, come, per esempio, la pietrificazione dei cadaveri fatta dal bellunese Girolamo Segato, le profezie di Jules Verne, le



Tra i programmi, anche una nuova serie di Cartoni animati

memorie di Vittorio Emanuele III, e diari di Mussolini. Nuovi appuntamenti anche per 'Noi dell'803', condotto dalla scrittrice

Alessandra Appiano, dove personaggi noti e ospiti della Community Mediolanum raccontano le proprie passioni. E una novità

per 'Quarta parete': dopo le audizioni estive di giovani aspiranti attori, da questo autunno Pino Strabioli, con la sua consueta semplicità e competenza, punterà i riflettori sul musical.

Imperdibili per chi si occupa di economia o ha anche soltanto qualche soldo da investire, il filone Economy: 'Mercati che fare', grazie alla conduzione di Leopoldo Gasbarro, maestro nel tradurre in parole semplici i concetti e i termini più astrusi, riesce a trasformare una materia ostica come la finanza in un argomento alla portata di tutti.

E poi Community: con 'Piccolo Fratello', che continua con i monitoraggi delle imprese realizzate grazie alla generosità dei telespettatori: la casa-scuola per i giovani in Kenya, le scuole e il camion per la distribuzione dell'acqua potabile ad Haiti. In tempo reale, ogni settimana, si possono seguire gli sviluppi di queste iniziative.

Progetti? «Sì, un paio, che riguardano un nuovo uso dei cartoni animati» spiega Antonella Ficara, direttore di Mediolanum Channel: «Il primo è rivolto ai genitori di bambini fra i 3 e gli 8 anni: le fiabe tradizionali raccontate con l'animazione, un'animazione originale, ideata dai nostri grafici e cartoonist, per insegnare ai genitori l'importanza di leggere favole come Biancaneve o Cenerentola. Il secondo è per tutti, e intende insegnare i meccanismi e le possibili truffe, i possibili inganni di cui può rimanere vittima il titolare di una carta di credito, ma anche come si accende un mutuo. Insomma l'economia quotidiana che nessuno insegna. E che tante angustie provoca al comune cittadino».

LA TRASMISSIONE CHE FA ROTTA LUNGO LE COSTE E GLI ARCIPELAGHI DELLA PENISOLA E DEL MEDITERRANEO

## Salpa l'inedita serie di 'Gente di Mare'

«C»i sono ancora molte storie, avventure e personaggi da scoprire e raccontare. Perché dove ci sono condizioni di vita particolari, come quelle di chi vive a stretto contatto con il mare, ci sono uomini e donne straordinari». Parola di Fabio Bonini, conduttore e co-autore, insieme a Laura Motta, della trasmissione 'Gente di Mare', ormai diventata una serie di successo del palinsesto di Mediolanum Channel (canale 803 di Sky o www.mediolanumchannel.tv), da quando, nel 2004, ha iniziato a percorrere e il-

lustrare, in lungo e in largo, le coste e i mari della Penisola. E, dallo scorso anno, anche di altri Paesi europei e del Mediterraneo.

'Gente di Mare' ora molla di nuovo gli ormeggi, pronta a salpare verso altri lidi: dal 25 settembre, tutti i giovedì alle 23.30, e poi con numerose repliche nel corso della settimana (gli orari sono consultabili sul sito [www.mediolanumchannel.tv](http://www.mediolanumchannel.tv)), parte la nuova edizione del programma, con otto puntate inedite. «Faremo rotta verso tante meravigliose località italiane, come Otranto e le coste pugliesi,

l'alto Adriatico, Sciacca e Sigonella in Sicilia» anticipa Bonini, «e riprenderemo l'iniziativa avviata l'anno scorso che ci ha portato anche all'estero, visto che è stata molto apprezzata dal pubblico che ci segue, con una tappa nella bellissima isola greca di Chios. Tutti luoghi dove si possono trovare paesaggi e contesti molto suggestivi, e dove il mare è un elemento ancora indispensabile per la vita di quella gente». Una puntata è stata anche girata a bordo del brigantino 'Nave Italia', dello Yacht Club Italiano, navigando lungo le coste

attorno a La Spezia. Continua poi la collaborazione avviata con la Marina Militare Italiana, che ha portato la troupe di Gente di Mare a seguire, in esclusiva, a bordo della portaerei Garibaldi, l'esercitazione militare 'Mare Aperto', che al largo di Cagliari ha visto impegnate le forze della Marina Militare e dell'Aeronautica italiana. Con la barra del timone sempre orientata verso un obiettivo preciso: cercare e scovare i luoghi, i protagonisti e le vicende più originali e affascinanti che abbiano un forte legame con il mare.