

Banca Mediolanum cerca e forma i professionisti del futuro – e li cerca qui.

La banca che ha cambiato la banca oggi può cambiarti la vita.

Salvatore Pierro,
manager di Basilicata,
Campania e Calabria:

“Una grande opportunità di crescita personale, proprio nella nostra area”.

Una professione altamente qualificata e specializzata nel settore bancario e finanziario. Una carriera interessante e ricca di opportunità, in linea con le proprie aspirazioni e capacità personali, con le competenze accumulate e i risultati raggiunti. Una formazione continua in grado di arricchire e far crescere costantemente il proprio bagaglio professionale e le prospettive di lavoro. Diventare Family Banker™ di Banca Mediolanum significa tutto questo e molto altro ancora. Significa anche lavorare a diretto contatto con il cliente, diventare imprenditori bancari, accettare tutte le sfide che si presentano avendo sempre una grande realtà alle spalle. E ora Banca Mediolanum avvia una nuova, importante fase di reclutamento per la propria rete di Family Banker™, e si aprono quindi interessanti e concrete opportunità per chi ha le carte in regola per farsi strada in questo campo. Aumenta la domanda per servizi bancari, finanziari e assicurativi specializzati e altamente personalizzati, e per una consulenza sempre vicina a ogni cliente, efficace, su misura, in grado di garantire soluzioni di risparmio e investimento in linea con le specifiche necessità di ogni correntista. E per dare una risposta sempre adeguata a questa domanda che arriva dal mercato, Mediolanum punta a rafforzare e sviluppare ancora di più la struttura sul territorio dei propri Family Banker™.

“Entra anche tu nella banca circolare!”

Dice Ennio Doris, fondatore e Presidente di Banca Mediolanum: “25 anni fa ho pensato a una banca costruita intorno alle persone. Banca Mediolanum è nata così: e ora ha oltre un milione di clienti. E il Family Banker™, il professionista di nuova generazione che porta la banca direttamente a casa dei suoi clienti, è stato la chiave di volta di questo successo. Perché, certo, la tecnologia è importante: e infatti con i nostri canali Internet, telefono e tv le



Ennio Doris, Presidente di Banca Mediolanum.

persone possono usare la banca anche 24 ore al giorno, in autonomia e libertà anche dai costi. Ma io ero e resto fermamente convinto che le persone hanno bisogno delle persone, di un rapporto umano... di qualcuno che ti spieghi e su cui sai di poter contare, sempre. Ecco perché i Family Banker™ sono una figura professionale unica. Fanno la differenza: tanto che il nostro modello cresce di oltre 50 mila clienti all'anno in Italia e si diffonde anche all'estero”.

La Banca che ti libera dalla banca

Mediolanum è la banca che ha cambiato la Banca. Attraverso un nuovo modello che unisce innovazione, multicanalità e nuove tecnologie, ma che mette sempre al centro la persona: il cliente, ma anche le proprie risorse umane, i propri specialisti, consulenti e professionisti. Un modello esportato con successo anche all'estero, il cui punto fermo è la riduzione della tradizionale distanza tra cliente e banca, e che ha consentito di raggiungere obiettivi e traguardi di assoluto rilievo e prestigio. L'intera strategia di Mediolanum si fonda del resto su un elemento assolutamente innovativo, che ne costituisce allo stesso tempo uno dei principali punti di forza e di eccellenza: il Family Banker™, lo specialista che porta direttamente la Banca a casa del cliente. Una figura professionale nuova e completa, che rappresenta il punto di riferimento per tutte le attività, le esigenze e i servizi bancari e finanziari delle famiglie e dei titolari di un conto corrente. La rete dei Family Banker™ è composta attualmente da circa 6.400 consulenti e co-

stituisce la struttura e l'organizzazione di Banca Mediolanum sul territorio. Il Family Banker™ offre al cliente una forte relazione di assistenza e consulenza personale, particolarmente utile nei momenti di difficoltà dell'economia. L'attività non è vincolata a orari rigidi o a specifiche postazioni di lavoro, ma è l'ideale per mettere a disposizione una banca accessibile e funzionale quando il cliente ne ha bisogno, e attraverso i canali di comunicazione che preferisce, da Internet al telefono ai vari sistemi multimediali. Significa costruire con ogni cliente un rapporto di consulenza duraturo e trasparente, basato su fiducia e conoscenza reciproca.

Una formazione importante

Diventando Family Banker™, si hanno a disposizione tutte le conoscenze e gli strumenti necessari per svolgere il proprio lavoro con la massima professionalità e nel miglior modo possibile. Una formazione e un aggiornamento professionale continui, attraverso corsi e strumenti formativi completi e innovativi, tra cui le-

zioni e incontri in aula tradizionale e aula virtuale, e-learning e formazione a distanza, Tv aziendale e Intranet. “La nostra formazione è continua” sottolinea un Family Banker™ che ha già intrapreso da tempo l'attività. “Abbiamo a disposizione gli strumenti più idonei a svolgere al meglio il nostro lavoro. Così cresciamo ogni giorno, e nel tempo”.

Opportunità di carriera

Il percorso professionale si arricchisce ed evolve in base alle aspirazioni personali, alle competenze accumulate, e ai risultati raggiunti; così ogni Family Banker™ ha la possibilità di decidere in quale direzione crescere e come proseguire. Ci sono infatti due percorsi di carriera: “professionale” e “manageriale”. Nel primo caso, l'obiettivo sarà quello di diventare sempre più efficaci nella gestione e nello sviluppo dei propri clienti, per accrescere, attraverso rapporti di consulenza consolidati, la soddisfazione reciproca e i risultati ottenuti. La carriera manageriale punterà poi, invece, a trasferire conoscenze e competenze acquisite e a seguire i nuovi Family Banker™, selezionando, formando e facendo a loro volta crescere altri collaboratori. “Il nostro futuro dipende da noi”, osservano i professionisti che hanno già accumulato una certa esperienza nel settore, “dalle nostre qualità, da quello che vogliamo fare e dove vogliamo arrivare”. Le persone sono, del resto, le risorse più importanti per una grande banca. Le persone fanno la differenza. “Cerchiamo persone che abbiano grandi motivazioni, che credano veramente in ciò che faranno, che vogliano essere il punto di riferimento per le esigenze bancarie e finanziarie di ogni cliente”, spiegano in Banca Mediolanum. “Per questo siamo alla ricerca di persone motivate, dinamiche, con l'attitudine al lavoro di squadra, con uno spiccato spirito imprenditoriale, voglia di crescere, capaci di relazionarsi con gli altri e in sintonia con i nostri valori”. Tutte le informazioni si possono trovare anche sul sito dedicato: www.familybanker.it.



Salvatore Pierro, Divisional Manager di Banca Mediolanum.

La Banca fa scuola

Il percorso formativo offerto da Mediolanum attraverso il sistema “Training & Learning” è ai massimi livelli, con l'ausilio dei migliori docenti per le parti in aula e in sede, di supporti multimediali, attività “sul campo” in affiancamento. La formazione comprende tutti gli aspetti coinvolti nell'attività della gestione del risparmio familiare, dalla componente bancaria “di servizio” alla gestione finanziaria, dalla previdenza alla protezione assicurativa, agli aspetti e alle novità legislative – con un continuo aggiornamento attraverso riunioni locali e nazionali, nonché la tv aziendale e una intranet dedicate.

DIVENTA FAMILY BANKER™

Entra in Banca Mediolanum: diventa il professionista che fa la differenza.

Banca Mediolanum cerca nuovi Family Banker™, il punto di riferimento della banca per i rapporti con la clientela. Puoi diventare un professionista di nuova generazione, libero di gestire la tua attività, di costruire la tua impresa e la tua struttura. Libero, ma sempre insieme a Banca Mediolanum, che ti offre:



- UN PERCORSO FORMATIVO COMPLETO E CONTINUO, DI RIFERIMENTO SUL MERCATO, CON I MIGLIORI DOCENTI IN SEDE;
- IL MIGLIORE AFFIANCAMENTO AL TUO AVVIO PROFESSIONALE;
- STRUMENTI MULTIMEDIALI INNOVATIVI E QUALIFICATI, PER CRESCERE E “VIVERE” DENTRO BANCA MEDIOLANUM;
- LE OPPORTUNITÀ DI UN GRUPPO CHE HA GIÀ UN MILIONE DI CLIENTI E UN MODELLO BANCARIO DISTINTIVO CHE CRESCE IN ITALIA E ALL'ESTERO.

È abbastanza per le tue ambizioni? Manda il tuo CV!
www.familybanker.it o chiama il numero **840 700 700**



SALVATORE PIERRO

54 anni, Divisional Manager da 22 anni in Banca Mediolanum, dirige una struttura di 426 banker che segue ogni giorno 40.089 clienti.

