

El Grupo Bancario Mediolanum, al que pertenece Banco Mediolanum, nace en 1982 con el objetivo de gestionar el esfuerzo y las ilusiones de las familias a través del cuidado de sus finanzas.

Como nos explica Igor Garzesi, Director General de Banco Mediolanum, su modelo innovador se basa en la figura del Family Banker®, un asesor financiero personal a tu servicio las 24 horas. Con 35 años de experiencia, Grupo Mediolanum cuenta actualmente con más de 1.295.000 clientes en Italia, España y Alemania.

Igor Garzesi

DIRECTOR DEL BANCO MEDIOLANUM

OBJETIVO

“La búsqueda y la selección de profesionales que quieran convertirse en Family Bankers® de Banco Mediolanum es un objetivo estratégico de la entidad”

“Banco Mediolanum ha experimentado en los últimos años un fuerte crecimiento y actualmente cuenta ya con más de 830 Family Bankers® en nuestro país, pero aspira a convertirse en la primera entidad en asesores financieros en España”, afirma Garzesi. Por ese motivo la búsqueda y la selección de profesionales que quieran convertirse en Family Bankers® de Banco Mediolanum es un objetivo estratégico de la entidad y en este empeño estamos involucrados todos”, asegura Igor Garzesi.

Para lograr ese objetivo, Banco Mediolanum busca, a través de LinkedIn, perfiles para este nuevo modelo de asesor financiero, que encajen además con sus valores corporativos. Tal y como explica Salvo La Porta, Director Comercial de Banco Mediolanum, “cada vez más vemos cómo los ahorradores buscan trabajar con una entidad que les ofrezca un nuevo asesoramiento financiero y un apoyo para la gestión de su ahorro y de su patrimonio. Nosotros somos esa entidad. Por eso buscamos a los mejores profesionales, nuevos Family Bankers®, para poder dar a nuestros clientes ese servicio”.

SOLUCIONES

EVOLUCIÓN EN LA ESTRATEGIA DE CONTRATACIÓN

De los anuncios en prensa hace 10 años a redes sociales profesionales como LinkedIn: **Banco Mediolanum** puede entrar en contacto directo con los mejores perfiles y los mejores profesionales y puede identificar de antemano a las personas que encajan en la figura del **Family Banker®** y que tienen las características para poder desarrollar esta actividad.

MÁS ALLÁ DEL RECRUITING

Tal y como afirma Salvo La Porta, “*LinkedIn no solo nos ayuda en el recruiting. Si tenemos en cuenta que somos un banco innovador, con un servicio diferente y unos profesionales que no tienen nada que ver con lo que era habitual en el sector, nuestro objetivo es triple:*”



Explicar cómo es la profesión de Family Banker®.



Explicar a los posibles candidatos cómo somos, cuáles son nuestros valores, nuestra visión y nuestra cultura.



Contactar con las personas que tengan las características de un buen Family Banker®.

LINKEDIN, MÁS QUE UN PORTAL DE EMPLEO

En **Banco Mediolanum** tienen claro que en el ámbito del recruiting, LinkedIn ofrece la gran ventaja de identificar de antemano los perfiles más interesantes y poder entrar en contacto con ellos, lo que permite **ahorrar muchísimo tiempo en los procesos de selección** y ser más científico a la hora de ir a buscar, contactar y seleccionar a las personas que mejor encajan en el proyecto de la empresa. Por ese motivo tratan de sacarle el máximo provecho a LinkedIn y para ello han iniciado un **plan de formación** que implica a todas las personas involucradas en el proceso de selección. Además, dentro del departamento de selección, la entidad ha creado un **área específica de social recruiting** con personas dedicadas al uso de la plataforma de LinkedIn, sacando el máximo partido a todas las herramientas que ofrece y también **creando un vínculo con las personas** a las que se dirige, para que el candidato pueda ver no solo a la empresa, sino a quienes están detrás de ella.

LA CLAVE DEL ÉXITO

El éxito en el uso de LinkedIn por parte de Banco Mediolanum se basa en dos pilares:

No utilizar LinkedIn solo como un portal de empleo



Según Francesco D'Italia, Responsable de Selección y Planificación Comercial de Banco Mediolanum, LinkedIn es mucho más: “al fin y al cabo, no deja de ser una red social profesional, lo que significa que detrás hay personas, por lo cual no es suficiente crear una buena página de empresa y publicar muchos anuncios, sino que hay que crear un vínculo con cada candidato que te pueda interesar. Y para hacer esto, está claro que vas a utilizar todas las herramientas que LinkedIn pone a tu disposición (como Job Slots, ads e inMails) y luego tienes que llevar siempre la conversación y el contacto con el candidato de una forma personal, para que el candidato sea consciente de nuestro interés y vea que pueda desarrollar su trayectoria profesional con nosotros”.

La implicación de la empresa



En Banco Mediolanum son unánimes sobre el motivo del éxito que están logrando en LinkedIn: la capacidad que ha tenido la entidad para involucrar a todas las personas de la organización dentro de este proyecto.

LINKEDIN Y BANCO MEDIOLANUM EN CIFRAS

5.599
CANDIDATOS

Más de 5.500 candidatos inscritos entre septiembre 2016 y diciembre 2016

4.500
FOLLOWERS

Incremento de 7.024 a 11.538 followers en 4 meses

29.058
VISUALIZACIONES

Casi 30.000 visualizaciones de Job slots