Il punto di Ennio Doris

è dietro l'angolo



A ciò si aggiunga che molti hanno ancors in portafoglio perdite da compensare e que-sto non siuta il sentire comu-ne. Tuttavia, proprio in tale difficile congiuntura, i Consu-lenti Globali di Banca Mediola-num sono stati capaci di muo-versi in contro-tendenza rispet-to al mercato

to al mercato perché si muovo-

Un'attenta analisi dell'anda-mento delle Borse parla chiaro: dai livelli minimi che sono stati toccati nel marzo del 2003 i mercati azionari, successivamente, hanno innestato la marcia di un veloce recupero. Tuttavia gue-

La strategia

con successo

alla difficile congiuntura e di proteggere

da scelte sbagliate

di lungo termine dei Consulenti Globali permette di resistere

di un veloce recupero.
Tuttavia questa fase si è esaurita nel corso degli ultimi sei mesi, mostrando gli indici borsistici ora possitivi ora negativi con un andamento parallelo.
La visione ottimistica che caratterizza Banca Mediolanum deriva da un approccio di lungo periodo con cui sosteniamo da sempre debba essere affrontato un investimento azionario nel mercato e sempre con la diversificazione prevista dalla strategia delle 5 D: diversificazione temporale, per tipologia di investimento, per ripartizione geografica, selezione di paesi che presentano un particolare potenziale di crescita ed investimenti in titoli rappresentativi di società innovative e dinamiche.

Nonostante l'attuale momento di stallo dei mercati, seguito al lungo ribasso duranto tre anni (dal 2000 al 2003), oggi ci troviamo in una fase che risulta assolutamente in linear rispetto al comportamenti che le horse hanno gia menca i degli ultimi cinquant'anni verificatesi rispettivamente nel 1962, 1970. 1974, 1978 e 1987. Ebbene, in tutti questi cinque periodi imercati hanno recuperato.

E se l'attuale fase di recupero si è interrotta, ciò si deve soltanto al fatto che dopo il primo anno di crescita l'indice e salito molto più in alto che in passatto.

passato. Tuttavia l'inversione della tendenza al rialzo ha rappre-Tuttavia l'inversione della tendenza al rialzo ha rappresentato un punto critico per il esentimento dell'investitore. Lo stesso investitore, d'altra parte, il più delle volte entras sul mercato spesso con un notevole ritardo, perché non percepisce i cambiamenti quando avvengono e investe solo «di riflesso», in conseguenza di opinioni positive dei media e del pubblico.

Secondo l'esperienza che ha portato Banca Mediclanum a essere un'azienda di successo, ci vogliono fino a dodici mesi di ralzi borsistici continui perché un investitore medio si accorga davvero del cambiamento in atto e cambi così il proprio approccio verso il mercato.

Abe Lincoln ha osservato.

Abe Lincoln ha osservato Anni fa: «L'opinione pubblica è tutto. Con l'opinione pubblica è tutto. Con l'opinione pubblica niente può fallire. Ma senza, niente può succedere». La frase fotografa bene l'attuale continente degli investitori

«sentiment» degli investitor: «senument» degli investitori.

Infatti, i sei recenti mesi di
discesa dei mercati finanziari
non contribuiscono certamente a ristabilire la fiducia degli
investitori: così vediamo la
raccolta netta dei fondi comuni presentare in Italia serie di segni negativi.

Un progetto realizzato da Banca Mediolanum e American Express

Il rialzo delle Borse I clienti-top? Siedono in «PrimaFila»

I selezionati assistiti da Consulenti Globali specializzati



PrimaFila Banca Mediolanum

mette a disposizione dei clientis elezionati la sua Carta Oro. L'alleanza strategica con American Express, forte dell'esperienza costruita con più di 6 milioni di clienti, consente di attivare per i migliori clienti di Banca Mediolanum il primo sistema di loyalty integrato tra i più soffsicati ed innovativi in Europa. La società americana diretta in Italia da Giglio Dal Borgo, è stata la prima ad applicare la segmentazione del mercato sequendo una logica di categorie di appartenenza, ottenendo così la leadership internazionale. L'essere titolari di una carta di credito preziosa garantisce in qualche modo la fruizione di un servizio migliore; Banca Mediolanum persegue l'obiettivo di crescita con altri servizi ed altri prodotti, ma con la stessa logica di segmentazione. Il cliente con una buona capacità di risparmio ha normalmente necessità di ottimizzare al meglio la gestione di proprio tempo, oltre a rappresentare quasi sempre il segmento di mercato più attivo nell'utilizzo dei servizi bancari. Banca Mediolanum offre perciò un nuovo servizio riservato ad una cilentela selezio-

neil utilizzo dei servizi denteri. Banca Mediolanum offre perciò un nuovo servizio riservato ad una cientela selezionata che riceve speciale assistenza su misura da parte di
tutta la struttura, dimostrando ancora una volta quanto
sia prioritaria l'attenzione alla qualità del servizio.
Passando dalla valorizzazione della clientela di alto profilo alla fornitura di servizi a
essa dedicati non si può prescindere dalla realizzazione
di una struttura di Consulenti
Globali specializzati nella ge-

stione di patrimoni di livello superiore e formati per affrontare con altissima professionalità tutte le problematiche a essa connesse. Pertanto, contestualmente al laneio del programma PrimaFila con American Express, in Banca Mediolanum si è provveduto allo start up di una struttura di promotori guidata dal manager Paolo Suriano, esclusivamente dedicata alla clientela di fascia molto alta. Qual è il portafoglio minimo che il cliente deve avere per poter far parte

mo che il cliente deve avere per poter far parte di Prima Fila? Il portafoglio ideale per que-sto tipo di servizio esclusivo-risponde Paolo Suriano - è stato identificato per importi

mi 50 Consulenti Globali Top che riceveranno una formazio-ne mirata e un supporto tecni-co maggiore per lo sviluppo di questo tipo di clientela. Ouali sono i vantaggi del cliente selezionato per il programma PrimaFila Banca Mediolanum? I privilegi ed i servizi riserva-ti ai possessori della Carta Cro Mediolanum American Express coorpon e ran parte

Oro Mediolanum American Express coprono gran parte delle esigenze di chi conduce una vita di lavoro, viaggi e tempo libero, con vantaggi rilevanti sia in termini econo-mici sia in termini di efficien-

za. I migliori clienti ai quali viene proposto l'ingresso nel club sono selezionati in base all'en-

L'INTERVISTA - I perché di un accordo

Tutti i vantaggi dell'iniziativa

Chiediamo al dottor Paolo Famiglini, Vice Presidente responsabile italano marketing e vendite di American Express, le finalità di questa
muova partnership con Banca Mediolanum
Si tratta di un accordo unico a
livello europeo, infatti è la prima
volta in Europa che American Express sigla un accordo con un Istituto Finanziario che esce dalla classica logica di distribuzione dei propri
prodotti, per entrare in un partnership basata sul valore aggiunto offerto al Cliente, attraverso la costruzione di un sistema integrato di Loyatty personalizzata per la Banca e
mirata alla soddisfazione del clientà di una Carta di credito American
Express. Cò rappresenta per noi
un'importante sifida ed approccio
strategico del tutto nuovo nei confronti del mondo bancario.

Da questo accordo, la nascita
del programma PrimaFila.
Può chiarirci di che cosa si
tratta?

tratta?
PrimaFila nasce dalla volontà di
Banca Mediolanum di dedicare
rattenzioni speciali ai propri mi gliori clienti, attraverso una gamma di servizi e privilegi tali da
rendere ancora più unico e personale il rapporto con la Banca
stessa

rendere ancora più unico e perso-nale il rapporto con la Banca stessa.
Da qui l'idea di una collaborazio-ne con American Express, Azien-da nella quale Banca Mediolanum ha individuato il miglior partner per la creazione di un programma di Loyalty integrato da mettere a disposizione de ipropri clienti Af-fluent ed offrire quindi il meglio-dei due mondi.
Ci siamo quindi concentrati sulla realizzazione di un programma che abbinasse alle migliori condi-zioni e servizi offerti da Banca Mediolanum, il meglio dei servizi Lifestyle e Rewarding che da sempre caratterizzano e differen-ziano l'offerta di American Ex-press nel mondo delle carte di pagamento.

press nei incidio dene carte di pagamento. L'accesso a PrimaFila avviene esclusivamente "su invito" e la chiave d'accesso a PrimaFila è la

Carta Oro Mediolanum American Express, il cui modulo di richiesta viene consegnato a mano al Clime dal Consulente Globale, all'interno di uno speciale cofanetto di benvenuto personalizzato.

Quali sono i vantaggi che il cliente potrà ottenere. Il vantaggi ele facilitazioni offerte ai titolari di Carta Oro Mediolanum PrimaFla sono davvero tanti e ne riassumo qualcuno: uream dedicato per agevolare l'accesso ai servizi di Banca Mediolanum, corsie preferenziali per il rilascio di mutui e crediti, agenzia viaggi personale, proposte comviaggi personale, proposte com-merciali esclusive ed anche even-ti dedicati, come anteprime cine-matografiche, spettacoli teatrali e concerti.

n demoar, come amelprime cinismatografiche, spettacoli teatrali e concerti.
Attraverso la Carta Oro Mediolanum American Express, i clianti Mediolanum verranno iscritti gratuitamente edi modo automatido de la concerti de la concertifica del concerti de la concertifica de la concertifica de la concertifica del concertifica de la concertifica del concertifica de la concertifica de la concertifica de la concertifica del concertifica

num.

Rsistono altre attenzioni che intendete riservare a chi entendete riservare a chi entendete riservare a chi entendete riservare a molta della compressioni di controlo d

Primarila Banca Mediolanum
è un progetto realizzato in
partnership con American Express che per la prima volta
partecipa ad un progetto così
articolato con un altro istituto del settore finanziario e
mette a disposizione dei clienti selezionati la sua Carta Oro.

to al mercato perché si muovo a guerdo un seguendo un strategia di un trategia di

04704 THRU 04708 OZ AX PRIMA FILA 000000 ENNIO DORIS

La «Carta Oro» dei clienti «PrimaFila» (logo in alto)

3752 300356 94000/

medi in gestione di 250.000 euro, benché, in un'ottica di supporto ad un target destinato a crescere sempre di più, sono ammessi anche clienti con portafogli inferiori che presentano un alto potenziale di crescita; ad oggi sono 38.000 i clienti di Banca Mediolanum che rientrano in questo segmento. Al momento sono stati selezionati i pri-

tità del loro portafoglio.

Tra le principali agevolazioni previste dal programma di PrimaFila, per quanto riguarda i servizi tipicamente finanziari, è possibile ottenere l'aumento dei massimali dei prelievi bancomat, che possono arrivare fino a 1.500 euro al gostione prioritaria per il rilascio di carte aggiuntive, carte bancomat o remissioni; la gestione prioritaria per il concessione di finanziamenti e mutui, il trattamento personamuti, il rattatamento personamenti e mutui, il trattamento personamenti.

bancomat o remissioni; la gestione prioritaria per la concessione di finanziamenti e
mutui, il tratamento personalizzato per il rilascio e la
consegna dei libretti assegni
in numero superiore al limite
consegna dei libretti assegni
in numero superiore al limite
consegna dei libretti assegni
in numero superiore al limite
convenzioni che avete attivato per fornire i servizi non tipicamente finanzi non tipicamente finanzi non tipicamente finanzi non tipicamente finantivato per fornire i servizi non tipicamente finanzi non tipicamente finanti con el carta pro Mediolanum American Express può
prenotare voli aerie el organizzare interi viaggi con una
semplice telefonate alla Membership Travel Service, partecipare da vero protagonista
ad eventi sportivi, culturali e
musicali, beneficiando di trattamenti esclusivi, ricevere offerte riservate di Arval PHH
per il noleggio a lungo termine di qualunque tipo di autovettura, senza preoccuparsi
delle pratiche burocratiche.
Ogni caratteristica del programma del club è stata studiata con attenzione e cura
per poter soddisfare e' cocco-

Ogni caratteristica del programma del club è stata studiata con attenzione e cura presenta del consultato con attenzione e cura presentativa della sentida del consultativa della sviluppo economico del nostro Paese.

Otuando avete penesto di attivare questa niziativa? PrimaRila prende ispirazione dall'esperienza maturata con Banca Esperia, nata dalla partnership di Mediolanum con Mediobanca, che ha fornito preziose indicazioni per lo sviluppo del business ed ha confermato ancora una volta come le motivazioni che spinomo l'individuo ad effettuare aviluppo del husiness ed ha confermato ancora una volta come le motivazioni che spin-gono l'individuo ad effettuare le scelte di carattere economico siano dettate dell'emotività. Banca Esperia, rivolgendosi alla fascia più atta della clientela con portafoglio medio di 2 milioni di euro, ha raccolto più di 4 miliardi ed è il primo distributore italiano di hedge fund, accumulando un'esperienza autorevole e risultati economici decisamente superiori alla media di un esperienza autorevole e ri-sultati economici decisamen-te superiori alla media di mercato.

Le prospettive di autunno

Mercati instabili ma in buona salute

La reazione positiva che si era messa in evidenza nella seconda metà del mese di agosto, è proseguita nelle settimane successive nonostante i mercati finanziari internazionali abbiano dovuto confrontarsi con tensioni di non poco conto.

poco conto.

Pensiamo alle ripetute im-pennate del petrolio, ma an-che alla recrudescenza dei fenomeni terroristici che hanche alla recrutescenza dei fenoment terroristici che hanno gettato nuove ombre sugli scenari di fondo dell'economia mondiale. Evidentemente i mercati azionari stannovalutando la situazione con un certo distacco, cercando di tenere separata l'emotività che può essere collegata a questi fenomeni. L'attenzione degli operatori si focalizza, infatti, sulla reale possibilità di crescita economica rilevia en egli scorsi trimesagni manto registrati recentemente sull'attendo dell'attendo de

crescita. La reale situazione positi-va dei dati economici di molte imprese, non appare sufficien-

te a scalzare l'incertezza che continua a dominare i mercatici un aspetto sicuramente rilevante è dato dall'imminenza dei risultati elettorali negli Stati Uniti ed dalle possibili evoluzioni del quadro politico internazionale.

Lo scenario d'autunno si propone quindi con un mercato notevolumente migliore di quanto è stato possibile solo sperare qualche mese fa, ma mon è ancora possibile pensarotte si possa delineare una forte si possa delineare una potenzialità maggiore da quella della della

Con Espansione 14 eventi storici

Il marketing alla scoperta delle strategie belliche





Milo Goj direttore di «Espansione», a fianco la copertina del numero in edicola

«Espansione» distribuirà allo stesso prezzo di copertina la collezione di dvd dei programmi che Edoardo Lombardi ha realizzato per Mediolanum Channel e che hanno riscosso un ottimo successo di audience. «Espansione» è l'unica rivista che da 40 anni offre un prodotto mirato a soddisfare le esigenze delle aziende e degli alti dirigenti: il lettore di «Espansione» ha una vocazione manageriale ed imprenditoriale ed è particolarmente interessato alle strategie e alla gestione delle riscorse umane. «Scopo dell'iniziativa è fornire uno strumento operativo che presenta alcune caratteristiche irripentibili - dichiara Milo Goj, direttore della testata - Lombardi reinterpreta infatti I de venti storici che sono la rappresentazione speculare di un libro pubblicato da Al Ries e Jack Trout nel 1986, intitolato «Marketing è guerra», in cui viene ben descritto come utilizzare la tattica bellica nelle attività di marketing. Vedere il proprio lavoro applicato in un altro ambito è un modo suggestivo, oltre che utile, per avere una chiara visione di come si deve agire sul lavoro stesso. Visono alcuni esempi

in cui vari mondi si intersecano ed arricchiscono la cultura imprenditoriale, come ad esempio le lezioni di Julio Velasco all'Università Bocconi, da cui è emerso che lo sport ha qualcosa da insegnare anche in altri settoris. Goj, in un libro intitolato ti'altro marketings aveva già espresso la sua visione dell'applicazione del marketing appunto nello sport, nella religione, nella cultura, nell'arte e nella politica. dinfatti prosegue - ho accolto con molto entusiasmo l'idea di proporre qualcosa che si intreccia con teorie nella quali credo da molto tempo e lo dimostra la cover story del giornale che prende spunto proprio dagli eventi descritti dia tombardi.

Il filone storico è molto attuale nell'editoria, e tengo a precisare che precursore è stato proprio lo stesso editore di "Espansione" che con il quotidiano "Giornale fri il primo a proporre le pubblicazioni del grandi del passatio. L'iniziativa congiunta di Catata ed allarga e accionamo Chamel non è finalizzata ed allarga e target dei lettori della rivista, ma sicuramente potrà catturare l'attenzione di utenti non abituali e appassionati di storia.

Servizie clienti CHIAMATA GRATUITA
NUMERO VERDE
ROOTIOYATOY

tel. 02-90492778