

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Family Banker, il direttore di banca del XXI Secolo

Banca Mediolanum ha creato un nuovo modo di fare la banca, secondo un modello costruito intorno al cliente, e alle sue reali esigenze di servizio bancario e finanziario. E, proprio per questo, ha creato anche un nuovo modo di fare il direttore di banca: il Family Banker.

Una figura professionale ben precisa, unica nel panorama bancario italiano, non a caso il nome è stato registrato come si conviene a un marchio esclusivo, perché non rappresenta un semplice slogan ad effetto ma, unendo i due termini 'Family Banker', esprime in pieno la sostanza delle cose: ovvero il 'banchiere della famiglia', di ogni famiglia, di ogni cliente.

Ed è una professione unica perché, mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove l'assistenza e la consulenza personale al cliente sono ancora in gran parte standardizzate, oppure il servizio viene fornito attraverso piattaforme online, dove il contatto diretto è del tutto inesistente, il Family Banker rappresenta il fulcro e l'anello di congiunzione tra Banca Mediolanum e tutti i suoi clienti in ogni parte del Paese. Dalle grandi città ai piccoli centri di provincia. In questo modo ogni cliente può contattare il Banking center o utilizzare telefono, Internet e Tv digitale per svolgere le operazioni bancarie più comuni, e si rivolge direttamente al proprio Family

**Con un conto
corrente Mediolanum
una filiale a casa
di ogni cliente**

Banker di fiducia per assistenza e consulenza personalizzata per quanto riguarda risparmio, previdenza, coperture assicurative, investimenti. Ma anche per definire insieme tutti gli aspetti, le scelte, le decisioni più importanti che riguardano il rapporto tra banca e cliente, come la concessione di un prestito, l'apertura di un fido o l'accensione di un mutuo, dato che il Family Banker svolge, di fatto, e con ognuno dei suoi clienti, il ruolo che in una banca tradizionale riveste il direttore di filiale. Con però molte altre differenze sostanziali, perché tutto il modello di Banca Mediolanum è innovativo, moderno, unisce l'innovazione tecnologica con il rapporto diretto e personale con la clientela, ed è imperniato sull'attività del Family Banker, e non sulla filiale. Secondo il tradizionale, vecchio approccio del sistema bancario, è il cliente che si deve muovere, e recarsi in filiale, per affrontare questioni di rilievo, quando il direttore è disponibile, sempre che lo sia, e sempre che non deleghi qualche suo sottoposto. E le banche tradizionali hanno cercato di conquistare quote di mercato aprendo più filiali per essere fisicamente più vicine possibile ai clienti. Banca Mediolanum ha completamente superato e innovato questo approccio, aprendo praticamente uno sportello per ogni cliente, la rivoluzione realizzata è tale per cui, cambiando il modo di fare banca e mettendo i clienti al centro dell'organizzazione e del servizio, il Family Banker, non a caso definito anche «il direttore di banca

del XXI secolo», non sta ad aspettare dietro alla propria scrivania o al bancone dello sportello bancario, ma «porta» la filiale dal cliente. E il direttore di banca, l'esperto, il professionista finanziario, che deve essere a disposizione dei clienti, e non viceversa. Aprendo un conto corrente di Banca Mediolanum il cliente apre una filiale della banca a casa propria, oppure in ufficio, in azienda, insomma nel luogo e negli orari che gli risultano più pratici e funzionali.

Per questo, Banca Mediolanum offre a ogni cliente il massimo della professionalità, della vicinanza, e del servizio personalizzato. E a ogni direttore di una banca tradizionale, così come a ogni professionista di alto livello del settore bancario e finanziario, offre la concreta possibilità di svolgere il proprio mestiere ma concepito ed evoluto in chiave più moderna, al passo con i tempi e con le trasformazioni del mercato e del settore, di intraprendere un'attività professionale nuova ed esclusiva, quella del direttore di banca del XXI secolo, dove la filiale da dirigere e far crescere non è in un posto fisico, perché questa è la filiale del passato, del Medioevo bancario, la filiale da gestire, come già detto, è presso ogni cliente. E dove la loro figura professionale

viene esaltata perché è il Family Banker il protagonista dell'attività, e perché rappresenta il 'banchiere di famiglia' nei confronti di 300, 400, 500 clienti, o anche

1.000 clienti, a seconda delle capacità e ambizioni personali. Tutto ciò significa anche l'opportunità di svolgere una delle professioni con prospettive di maggior sviluppo in assoluto e con le maggiori potenzialità, nello scenario di mercato del risparmio e degli investimenti, una professione in grado di dare molte soddisfazioni dato che il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche di crescere molto dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove. Per i dirigenti e professionisti del settore bancario e finanziario che intendono compiere il passaggio dal vecchio modello di banca tradizionale alla banca più moderna, dinamica e innovativa, Mediolanum mette a disposizione tutti gli strumenti e le competenze necessarie, con una preparazione e un aggiornamento professionale garantiti a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU). Per fornire un servizio di eccellenza alla clientela, Banca Mediolanum punta sulla grande professionalità dei suoi Family Banker. Ha investito molto in formazione, aggiornamento e sviluppo delle risorse umane, e continuerà a investire molto, sempre con un forte slancio sulla formazione. Il fatto di non avere sportelli diretti sul territorio è un aspetto che motiva ancora di più in questa direzione, perché le risorse umane sono il cuore di tutta la Banca e il principale artefice del suo successo.

Prepariamoci all'inevitabile riduzione delle pensioni e all'allungamento della vita media

Una notizia straordinaria: vivremo fino a 100 anni e oltre

Ma avremo le risorse necessarie per garantirci la serenità economica così a lungo?

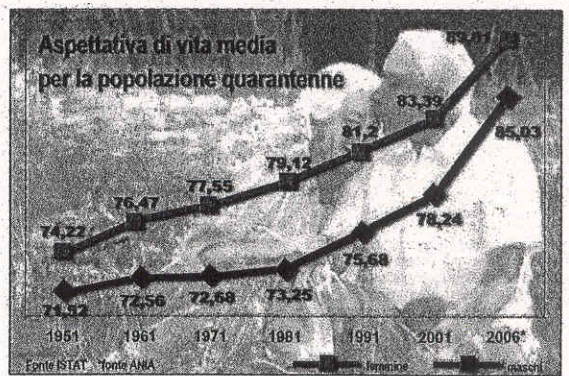
L'Uomo Cro-Magnon, che abitava in Europa 25mila anni fa, viveva in media 18 anni, il tempo di mettere al mondo qualche figlio. Noi ne viviamo oggi più di 80.

Ma che si viva sempre più a lungo non è una novità. La notizia davvero straordinaria è che questo allungamento è in continua accelerazione. Ci abbiamo messo infatti 20mila anni per aggiungere 7 alla nostra esistenza (età media nell'Antico Egitto: 25); un anno in più ogni 2.900. Ma ce ne abbiamo messi 'soltanto' 6.400 per viverne altri 5 in più (Europa rinascente: età media 30 anni); uno in più ogni 1.280. Soltanto quattro secoli dopo, nel 1800, la vita si è prolungata di altri 7 anni: uno in più ogni 57 anni. Tra il 1800 e l'anno 1900 la vita in Europa fa un altro balzo, arrivando a una durata media di 48 anni. Ben 11 anni in un secolo, più di 12 mesi ogni 10 anni. Dal 1951 al 1971 in Italia: da 64 a 70 anni in media. Ovvero: 6 anni in più in due decenni. Uno in più ogni 3 anni e 4 mesi.

Fra il 1971 e il 2006 in media uomini e donne sono vissuti altri 13 anni in più. Tredici anni in più in 35 anni, un anno di vita in più ogni 3 anni scarsi. Basandosi sui ritmi di questa crescita (e sulla denatalità), in Occidente gli enti previdenziali nazionali calcolano quale deve essere il tetto massimo delle pensioni. Ma dal calcolo viene ignorato un fattore, quella

che lo scienziato americano Ray Kurzweil ha individuato e chiamato 'legge del ritorno accelerato'. Kurzweil, per le cui scoperte è stato definito "il giusto erede di Thomas Edison" dalla quasi secolare rivista di finanza Forbes, e per il cui genio matematico fin dall'età di 15 anni riceve i più prestigiosi premi scientifici, in pratica sostiene che l'accelerazione della 'tecnologia dell'informazione' (l'informatica applicata alle attività umane) entrerà sempre di più nella biologia, moltiplicando sempre più la sua capacità di influire sulla vita in senso positivo. Una specie di valanga che non può fermarsi, la cui velocità di sviluppo cresce a mano a mano che procede.

La 'tecnologia dell'informazione' ha detto lo scienziato al Mediolanum Pension Forum che si è svolto il mese scorso a Riccione, «cresce in modo esponenziale, non lineare, raddoppia cioè ogni anno, e fra dieci anni sarà un milione di volte più potente». Applicata alla medicina, non farà più aumentare la



lunghezza della vita di un anno ogni tre anni, ma ogni due, poi ogni dodici mesi, e poi ogni 8 mesi e così via, grazie alle nanotecnologie e alla robotica. E non nel prossimo secolo ma nel giro di un paio di generazioni. Tutto ciò rischia inevitabilmente di far sballare ogni previsione che non ne tenga conto, anche quelle che riguardano le pensioni, perché, avverte Kurzweil, la nostra mente è portata a ragionare in modo lineare (1, 2, 3, 4 e così via), non esponenziale (2, 4, 16, 32, eccetera). Ecco perché gli 8 milioni in più di 'over 65' previsti in Italia per il 2050 appaiono sottostimati. Se consideriamo inoltre che,

anche con le immigrazioni, la natalità non salirà in modo altrettanto cospicuo, non è necessario essere geni matematici per capire che le pensioni dovranno diminuire ancora, e a partire da prima del 2050. Ma l'allungamento della vita non è una disgrazia, perché saremo sempre più vecchi ma, grazie proprio alla 'tecnologia dell'informazione', anche sempre più 'giovani', in salute. E al problema (del mondo Occidentale intero) delle pensioni che diventeranno minime per tutti, si può ovviare: ciascuno può infatti costruirsi la sicurezza finanziaria di quella che sarà certamente la parte più lunga della sua vita.

L'analisi di rendimenti e performance dei Fondi comuni nel corso del 2009 premia le strategie della Banca

Investimenti e risultati di eccellenza

Guadagnare bene con i propri investimenti. Ottenere rendimenti elevati. Valorizzare al meglio risparmi e risorse finanziarie. Facendole fruttare e incassando risultati d'investimento molto vantaggiosi, a livelli di eccellenza. Nella gran parte dei casi migliori rispetto all'andamento complessivo del mercato e agli indici di riferimento ('benchmark', nel termine tecnico degli addetti ai lavori). È ciò che ogni risparmiatore e investitore chiede e si aspetta dalla propria Banca o società di gestione. Ed è ciò che Banca Mediolanum può vantare di offrire ai propri clienti, dati, percentuali e risultati alla mano. Lo dimostra e conferma anche un'analisi approfondita, sullo scenario e i risultati dei Fondi comuni d'investimento di diritto italiano nel 2009, elaborata e pubblicata nelle scorse settimane da CorrierEconomia, prendendo in esame e valutando le performance ottenute nei dodici mesi dello scorso anno di ben 477 Fondi comuni italiani, gestiti dalle banche e Sgr (Società di gestione del risparmio) del Paese. In questo quadro, va innanzitutto evidenziato che una delle principali strategie d'investimento sostenute e promosse abitualmente da Banca Mediolanum è quella di privilegiare l'investimento nel comparto azionario, proprio perché nel lungo periodo e storicamente risulta il comparto a conti fatti più

premiante, remuneratore e vantaggioso (a patto ovviamente di perseguire e portare avanti nel tempo logiche di lungo periodo). Per questo, nei Portafogli finanziari della clientela del Gruppo Mediolanum la composizione azionaria corrisponde a circa il 60% del Portafoglio investimenti complessivo, i tre quinti del totale, e risulta decisamente più alta rispetto alla media del mercato (in cui gli investimenti azionari sono meno del 20% del Portafoglio totale), e rispetto alle scelte e strategie delle altre banche e operatori del settore. E l'analisi realizzata da CorrierEconomia nel comparto dei Fondi azionari, in particolare, esaminando un totale di 207 fondi italiani gestiti sull'intero mercato nazionale, premia Banca Mediolanum collocandola al secondo posto assoluto nella classifica dei migliori risultati e performance, con il 56% dei fondi azionari gestiti da Mediolanum che, a fine 2009, hanno ottenuto risultati migliori rispetto all'andamento del mercato complessivo. Battendo quindi quei 'benchmark', quei parametri di riferimento, che indicano se la gestione attiva degli investimenti da parte dell'operatore è stata vantaggiosa, fruttifera e premiante più di quanto il mercato abbia fatto nel suo complesso, ed evidenziano, in modo concreto, il valore aggiunto generato dalle scelte e strategie di chi guida e gestisce il Portafoglio. «I nostri



Vittorio Gaudio, responsabile Area Patrimoni Finanziari Clientela di Banca Mediolanum

fondi d'investimento e l'attività di gestione finanziaria del Gruppo hanno ottenuto performance di assoluto rilievo» osserva Vittorio Gaudio, responsabile Area Patrimoni Finanziari Clientela di Banca Mediolanum, «mentre la raccolta degli investimenti, attraverso efficaci strategie di collocamento, ha saputo privilegiare le soluzioni più vantaggiose per la clientela, attraverso una composizione mirata e ben ponderata del Portafoglio finanziario. E i numeri lo dimostrano».

Anche prendendo in esame l'analisi fatta da CorrierEconomia sullo scenario complessivo dei Fondi comuni (quindi mettendo insieme azionari, obbligazionari e monetari), Banca Mediolanum ottiene risultati di eccellenza, con il 50% dei Fondi gestiti che hanno superato i parametri di riferimento e i risultati del mercato, e il 5% che hanno ottenuto performance finali in linea con i 'benchmark'.

E risultati brillanti si registrano considerando anche il settore dei Fondi obbligazionari e monetari: in questo ambito, il 57% del totale dei Fondi gestiti da Mediolanum ha ottenuto rendimenti più alti rispetto all'andamento del mercato. Cifre, guadagni e i

risultati che indicano la qualità e i risultati delle strategie di gestione, e premiano gli investimenti della clientela della Banca. «Tutti questi risultati sono possibili grazie alla combinazione virtuosa di tre elementi fondamentali» sottolinea Gaudio: «una strategia d'investimento molto efficace; una forte capacità gestionale dei fondi e delle soluzioni d'investimento da parte di Sgr e strutture gestionali del Gruppo; una raccolta nel settore degli investimenti, da parte della nostra rete commerciale e dei Family Banker, che valorizza le opportunità del mercato».

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scippa 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.