

ENNIO DORIS: LA DIVISIONE DI PRIVATE BANKING È STATA STUDIATA PER SODDISFARE TUTTE LE ESIGENZE BANCARIE

SQUADRA SPECIALE PER I CLIENTI DI QUALITÀ

Banca Mediolanum ha deciso di affidare la fascia d'utenza di alto prestigio a un gruppo di professionisti selezionati, in grado di curare la gestione e la conservazione del patrimonio, dei beni immobili e della fiscalità.

Banca Mediolanum è la banca che ha cambiato il modo di «essere e fare» banca. Non solo nella sua fisicità, ma soprattutto nella qualità e nella quantità dei servizi offerti alla sua clientela. Ultimamente sta riscuotendo grande successo il conto corrente Riflex e soprattutto piace al pubblico la rivoluzionaria Riflexcard, che unisce in un solo strumento una serie di funzioni (carta di credito, prelievo bancomat, pagamento Pos, carta revolving, acquisti online sicuri) per coprire le quali la concorrenza deve dare ai propri clienti più carte. Inoltre, per chi lo vuole, esiste il vantaggio di poter inserire sulla carta la propria fotografia. Tutti questi punti di forza hanno accresciuto il numero dei clienti di Banca Mediolanum e con il numero sono cresciuti anche la qualità della clientela e il valore dei loro patrimoni.

Una prima attenzione a una fascia alta dei clienti si è avuta con la nascita del Club PrimaFila e della carta di credito PrimaFila con la quale i migliori clienti vengono assistiti e identificati in maniera molto particolare e dedicata. Tra i propri clienti Banca Mediolanum ha individuato una fascia di alto prestigio alla quale ha deciso di dedicare servizi specifici ancora più personalizzati e soprattutto una serie di private bankers selezionati e preparati, in grado di risolvere tutte le necessità riguardanti la gestione e la conservazione del patrimonio, dei beni immobili, della fiscalità e così via.



A Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum, chiediamo da cosa derivi la scelta di creare una divisione apposita per il private banking.

Ci siamo resi conto che più passa il tempo e più il rapporto con i clienti di alto profilo si consolida: il consenso nei confronti del nostro Istituto di credito aumenta e di conseguenza gli asset a noi affidati crescono. Abbiamo pertanto voluto premiare e valorizzare questa fiducia individuando un nuovo segmento di mercato che si pone tra quello dei nostri tradizionali clienti e quello di fascia molto alta già seguiti dalla nostra partecipata Banca Esperia. Si tratta di una fascia di nicchia che già esisteva ma a cui ora è stata riservata un'attenzione particolare.

Quali sono i vantaggi per chi può ricorrere al private?

Il ventaglio di opportunità è assai ampio. Per capirci, si va da accessi preferenziali al call center della banca mediante una linea dedicata di phone banking alle prestazioni per conservare e tutelare il patrimonio, a prodotti personalizzati, a tempistiche di eccellenza nella risposta a istanze. A questo quadro vanno poi sommate tutte le offerte assicurate dal club PrimaFila, che hanno come denominatore comune il garantire una corsia preferenziale su tutti i diversi canali. Ci siamo infatti accorti che molti dei clienti con maggiori potenzialità di sviluppo erano seguiti da un numero abbastanza circoscritto di consulenti finanziari, con un portafoglio qualificato. Da qui la decisione di raggrupparli in una nuova e unica struttura, pensata con servizi ad hoc che garantiscano una copertura sul fronte bancario a trecentosessanta gradi e costruita intorno alle esigenze dello stesso cliente.

Quanti sono i clienti di Banca Mediolanum che già possono beneficiare del private banking?

Allo stato attuale sono circa 50 mila coloro che possono usufruire di questa lunga serie di benefici, ma ne abbiamo già selezionati circa 100 mila che presentano le caratteristiche e i requisiti «bancari» per entrare a far parte a tutti gli effetti di questa cerchia ristretta. Senza contare i nuovi clienti top che potrebbero approdare nella nostra banca nei prossimi mesi e, ancora, quelli che potrebbero arrivare grazie ai private bankers da altre banche e reti.

In questo scenario il ruolo del consulente di Banca Mediolanum sta cambiando rotta?

Già i nostri consulenti con portafoglio di elevata patrimonialità e quindi con clientela private frequentano corsi formativi e hanno approfondimenti diretti nei campi gestionale, bancario, fiscale direttamente dalle strutture di direzione Mediolanum, quindi per i consulenti che vorranno approcciare dall'esterno Mediolanum Private condizione necessaria è il fatto di poter vantare alle spalle un background bancario di una certa significatività. Il mestiere di consulente globale sta perciò cambiando. Fare private banking significa prima di tutto ascoltare e andare incontro alle necessità della clientela, ossia offrire prodotti personalizzati, costruiti su misura. Non è più sufficiente un esperto che guidi soltanto nelle decisioni di investimento; serve invece qualcuno che in tutte le scelte finanziarie sappia consigliare e dare un contributo di grande qualità. Non solo un consulente perciò ma un autentico banchiere. Il private banking di Banca Mediolanum sposa quindi un mix di prodotti e servizi, con la tradizionale cultura della consulenza, che oggi compie un ulteriore passo avanti in termini di professionalità e competenza.

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM
 Basta una telefonata
840 704 444
www.bancamediolanum.it

Notizie Mediolanum a cura di **Roberto Scippa**
 Selezione e Reclutamento tel. 02-90492778

Mediolanum Private Banking
 I Servizi ad hoc

- CONSULENZA PERSONALIZZATA**
 - Il private banker è formato per fornire una consulenza su tutti gli aspetti che riguardano il patrimonio del cliente sia mobiliare sia immobiliare non tralasciando la fiscalità e le problematiche successorie
- DIFFERENZIALI DI SERVIZIO**
 - Aumento dei massimali bancomat
 - Corsie preferenziali rilascio mutui, crediti, carte di credito
 - Priorità di accesso telefonico al servizio clienti
- SERVIZI NON BANCARI**
 - Agenzia viaggi personalizzata
 - Partecipazioni a eventi sportivi e culturali
 - Programma di fidelizzazione esclusivo
- SERVIZI DEDICATI**
 - Analisi del deposito amministrato del cliente
 - Informativa periodiche sul mercato obbligazionario
- PRODOTTI PERSONALIZZATI**
 - Definizione di prodotti strutturati personalizzati evoluti e continuamente aggiornati legati alla performance dei mercati finanziari mondiali