BUSTE PAGA

Il Brasile mette all'asta gli aeroporti per pagarsi i Mondiali

SONNO Tra le prestazioni sanitarie che i deputati possono richiedere dopo aver versato una quota del proprio stipendio lordo al fondo di solidarietà dei deputati (che in base a convenzioni stipulate con studi medici privati dà diritto a prestazioni con sconti anche del 50%): monitoraggio protratto del ciclo sonno-veglia (258,23 euro), elettroshock con narcosi (154,94), test proiettivi della personalità (77,47) (Brunella Bolloli, Libero 22/4).

SINGLE In Italia, in media, un single senza figli ha guadagnato, nel 2011, 19.100 euro netti, cioè 1.500 sotto la media Ocse, 2.000 in meno di uno spagnolo, 3.500 di un francese, 5.000 di un irlandese, 6.000 di un tedesco e 10.000 di un inglese. Al fisco è andato il 47,6% della busta paga lorda, contro il 35,3 della media Ocse (Valentina Conte, la Repubblica 26/4).

PENSIONI Secondo un'indagine Istat-Inps, la spesa per pagare la pensione a 16,74 milioni di italiani nel 2010 è stata di 258,5 miliardi di euro (+1,9% sul 2009 e pari al 16,64% del Pil) (Luigi Grassia, La Stampa 27/4).

OLIMPIADI Le Olimpiadi di Londra sono costate complessivamente 14,5 miliardi di euro; 848,2 milioni pagati dagli sponsor per le due settimane olimpiche; 76,4 milioni versati da ciascuno degli 11 sponsor internazionali per un contratto di quattro anni con il comitato olimpico (La Stampa 16/4).

ASTA Il Brasile ha messo all'asta tre dei più grandi aeroporti del Paese: quello di Guarulhos a San Paolo (incasso della vendita: più di 7 miliardi di euro); quello a Brasilia (4,5 miliardi); quello di Viracopos a Campinas (1,7 miliardi). I capitali serviranno per organizzare la Coppa del Mondo di Calcio del 2014 e le Olimpiadi di Rio de Janeiro del 2016 (Sette 26/4).

STARTUP DMGT, il gruppo editoriale che controlla il quotidiano inglese Daily Mail, ha acquistato la startup italiana Jobrapido, realizzata da Vito Lomele. Costo: 30 milioni di euro. Il sito è il secondo database mondiale per il job recruiting online, opera in 50 paesi diversi e nel 2011 è stato visitato da 660 milioni di utenti, fatturando 24 milioni di euro (6 milioni i profitti) (Massimo Sideri, Corriere.it 16/4).

MELA/1 Nel primo trimestre 2012, la Apple ha aumentato le vendite del 59%, con un utile netto di 39,2 miliardi di dollari; +94% il risultato netto (11,6 miliardi) (Federico Rampini, la Repubblica 26/4).

MELA/2 Da gennaio a fine marzo si sono venduti 35 milioni di iPhone 4S (+88%), 11,8 di iPad di ultima generazione (+151%), 4 di iMac e 7,7 di iPod (unico prodotto in declino del 15%) (Ugo Bertone, Libero 26/4).

CELLULARI Con circa 93,5 milioni di cellulari venduti, pari al 25,4% del mercato, Samsung ha battuto Nokia (82,7 milioni; 22,5% del mercato) nei primi tre mesi dell'anno. Utile netto dell'azienda: 4,44 miliardi di dollari (Corriere.it 27/4).

NINTENDO Nintendo ha chiuso l'esercizio 2011/12 al 31 marzo scorso con una perdita netta di 43,20 miliardi di yen (400 milioni di euro circa), a fronte di utili per 77,62 miliardi nei 12 mesi precedenti. In calo del 36% i ricavi, scesi a 647,65 miliardi (Corriere.it 26/4).

ANNIVERSARIO In occasione del primo anniversario del matrimonio di William e Kate, che cade il 29 aprile, negli Usa hanno realizzato la coppia in versione Barbie&Ken sposi. Costo: 100 dollari (E.M., Io Donna 21/4).

MODA Le scelte di Kate Middleton in fatto di look hanno portato 1 miliardo e 200 mila euro nelle casse del reparto moda British (Cristina Manfredi, Vanity Fair 25/4).

COLLANT I collant «effetto nudo» (dal costo di 6 euro) indossati dalla Middleton hanno aumentato le vendite dell'85%; il look da 194 euro con cui aveva posato per il ritratto ufficiale del fidanzamento si trova su eBay a 915 euro, mentre l'anello che le ha regalato William è diventato un pezzo di bigiotteria da 49 euro su Amazon (*ibidem*).

Firme

A cura di Giorgio Dell'Arti. Redazione: Daniele Assorati, Francesco Billi, Jessica D'Ercole, Antonella Gullotti, Roberto Raja. Grafici: Roberto Vespa, Giuseppe Valli. Hanno collaborato: Daria Egidi, Roberta Mercuri.

ALVIANI Alessandro. 30 anni, di Sora (Frosinone). Free lance. Dal 2008 collabora con La Stampa da Berlino. Inviato delle tv tedesche N24, ZDF e RTL per i fatti italiani.

CAPRARA Giovanni. 63 anni, di Verona. Caporedattore di scienza del Corriere della Sera. Un asteroide in orbita tra Marte e Giove è stato battezzato Caprara in suo onore.

DEAGLIO Mario. 69 anni, piemontese. Editorialista della Stampa. È stato direttore del Sole 24 Ore. Sposato con Elsa Fornero. Ama fare lunghe escursioni in montagna.

DELL'ORTO Alessandro. 43 anni, di Crema. Caposervizio sportivo di Libero. Si specializza in sport a Bergamo Oggi, per cui ha seguito, per cinque anni, le vicende dell'Atalanta.

DESARIO Davide. 41 anni, di Ostia. Caposervizio cronaca di Roma del Messaggero. Ha pubblicato *Storie Bastarde* (Avagliano, 2010).

ETTER Lauren. Giornalista, ha scritto a lungo per il Wall Street Journal.

FRANCESCHINI Enrico. 55 anni, bolognese. Corrispondente da Londra della Repubblica. Ha scritto anche da New York, Mosca, Washington e Gerusalemme.

GRASSO Aldo. 63 anni, di Sale Langhe (Cuneo). Da 20 anni è critico televisivo del Corriere della Sera. Sogna di allenare il Toro.

MAGNASCHI Pierluigi. 71 anni, di Piacenza. Esperto di finanza, direttore di ItaliaOggi dall'ottobre del 2009.

MALAGUTI Andrea. 46 anni, bolognese. Corrispondente da Londra della Stampa. Ha una passione per il basket.

MASTROBUONI Tonia. 40 anni, di Bruxelles. Si occupa di economia per la Stampa. Prima stava al Riformista. Ama i film di Truffaut, il punk e il pop, le aringhe.

MASTROLILLI Paolo. 46 anni, romano. Inviato negli Stati Uniti della Stampa. Ha iniziato al Messaggero e Radiorai. Ama la lettura, viaggiare, lo sport.

MELLO Federico. 34 anni, leccese. Giornalista del Fatto Quotidiano e blogger. Era nella redazione di *Annozero*, quando lo chiamarono stava lavorando in un call center.

RODOTÀ Maria Laura. 50 anni, di Roma. Scrive di politica e costume sul Corriere della Sera. Ama passeggiare, pedalare, mangiare bene e rimbecillirsi sul social network.

SPINI Francesco. 37 anni, di Sondrio. Giornalista della Stampa, si occupa prevalentemente di economia. Ama leggere, viaggiare, «ma soprattutto mangiare bene».

STELLA Gian Antonio. 59 anni, di Asolo (Treviso). Si occupa di politica, costume ed economia per il Corriere della Sera. Ama cucinare e suonare la chitarra.

VERGANI Francesco. 33 anni, brianzolo. Giornalista pubblicista. Scrive su Espansione e su altre testate. Ciclista della domenica e di quando capita.

ZATTERIN Marco. 50 anni, di Roma. Giornalista, corrispondente da Bruxelles della Stampa. Ha il vizio della letteratura e dell'horror.

ZINCONE Vittorio. 40 anni, romano. Giornalista freelance, scrive principalmente per Sette del Corriere della Sera. Non si rassegna ad appendere gli scarpini al chiodo.

LATINA AMBIENTE S.p.A.

Avviso

Servizio di conferimento e di gestione del trattamento dei rifiuti organici derivati dal Codice CER 200108, raccolti in forma differenziata dalla Latina Ambiente nell'ambito del compensiato consorziale di Latina. CIG 4171824563

La Latina Ambiente S.p.A. ha indetto una procedura aperta per il Servizio di conferimento e di gestione del trattamento dei rifiuti organici derivati dal Codice CER 200108, raccolti in forma differenziata dalla Latina Ambiente nell'ambito del compensiato consorziale di Latina. CIG 4171824563 - Durata 24 mesi, il cui importo a base d'asta è di Euro 2.231.880 (al netto aggiunti oneri per la sicurezza pari al 2%.

Gli interessati possono inviare l'offerta presso la Latina Ambiente S.p.A., Via Monti Lepini 44/45 - 04100 Latina, entro e non oltre le ore 12.00 del 05/06/2012, secondo le modalità previste dal bando pubblicato sulla GU/V.S. n. 47 del 23/04/2012 e sugli siti e gare pubblicati sul sito http://www.latinaambiente.it/pag.asp?idcat=1.

Latina, 23/04/2012

Il Responsabile del Procedimento Paola Del Masino

Il Direttore Vincenzo Esposito

IL FOGLIO quotidiano

Direttore Responsabile: Giuliano Ferrara
Vicedirettore Esecutivo: Maurizio Crippa
Vicedirettore: Alessandro Giuli

Coordinamento: Claudio Cerasa
Redazione: Michele Arnese, Annalena Benini, Stefano Di Michele, Mattia Ferraresi, Giulio Meotti, Salvatore Merlo, Paola Peduzzi, Daniele Raineri, Marianna Rizzini, Paolo Rodari, Nicoletta Tiliacos, Piero Vietti, Vincino.
Giuseppe Sottile (*responsabile dell'inserto del sabato*)

Editore: *Il Foglio Quotidiano società cooperativa*
Via Carroccio 12 - 20123 Milano
Tel. 02/771235.1
La testata beneficia di contributi diretti di cui alla legge n. 250/90
Presidente: *Giuseppe Spinelli*
Direttore Generale: *Michele Barocchi*
Redazione Roma: Lungotevere Raffaello Sanzio 8/c 00153 Roma - Tel. 06.589000.1 - Fax 06.58335499
Registrazione Tribunale di Milano n. 611 del 7/11/1995
Tipografia Centro Italia srl - Loc. Colle Marcangeli - Oriola (AQ)
Poligrafici Editoriali srl - Via Enrico Mattei, 8 - Villasanta (MB)
Distribuzione: PRESS-DI S.r.l.
Via Cassanese 224 - 20090 Segrate (MI)
Pubblicità: Mediadirect Pubblicità S.p.A.
Via Mondadori 1 - 20090 Segrate (MI)
Tel. 02.75421 - Fax 02.75422574
Pubblicità legale: Il Sole 24 Ore Spa System
Via Monterosa 91 - 20149 Milano. Tel. 02.30225594
e-mail: legale@ilsole24ore.com
Abbonamenti e Arretrati: STAFF srl 02.43702415
Copia Euro 1,50 Arretrati Euro 2,50+ Sped. Post.
ISSN 1128 - 6164
www.ilfoglio.it e-mail: lettere@ilfoglio.it

L'apertura di prima pagina è stata realizzata da Massimo Parrini

PUBBLICITA'

Dal direttore di banca al Family Banker l'evoluzione del servizio al cliente

IL MODELLO INNOVATIVO DI BANCA MEDIOLANUM E' LA RISPOSTA ALLA FORTE DOMANDA DI SERVIZI PERSONALIZZATI CHE ARRIVA DAI RISPARMIATORI

«C'è una regola che evidenzia come si comportano i consumatori in un sistema di mercato evoluto: si muovono sempre nella direzione della qualità. La riconoscono e la premiano, con le loro scelte. Nel settore bancario, invece, questa tendenza del mercato in passato non si è verificata, o è stata molto debole e lenta, perché, per diverse ragioni, nella stragrande maggioranza dei casi, il cliente per decenni rimaneva fedele sempre alla stessa banca. Anche se il servizio fornito, in realtà, si fermava a un livello più basso rispetto ad altre» rileva Stefano Volpato, Italian Network Manager di Banca Mediolanum, ovvero responsabile nazionale della rete di Family Banker.

Oggi molte cose stanno cambiando, il mondo bancario e del risparmio è in rapida e forte trasformazione, con nodi strutturali e questioni congiunturali non facili da affrontare. Mentre risparmiatori e investitori privati sono sempre più esigenti, attenti alle diverse proposte, pronti a cambiare interlocutore, e sportello. In pratica, a premiare sempre di più la qualità. Che significa efficienza, costi più bassi, condizioni più vantaggiose, servizio realmente personalizzato.

«Sono tutti fattori che, mentre altre realtà del settore sono in difficoltà e in una delicata fase di ristrutturazione, fanno di Banca Mediolanum una banca di successo, ancora di più in prospettiva, proprio per il modello, innovativo e unico, che rappresentiamo» sottolinea Volpato, «e che ha l'obiettivo dichiarato di diventare entro il decennio in corso la prima banca 'retail' italiana, in uno scenario di mercato che per noi presenta grandi opportunità di crescita e di ulteriore sviluppo. Basti pensare che ai promotori finanziari è affidato circa il 7% delle risorse finanziarie degli italiani mentre il 93% rimane nelle banche tradizionali». In un'epoca in cui la tecnologia ha rappresentato il meteorite sul sistema bancario, rompendo un ordine che sembrava essere inattaccabile, cambiando tutti i riferimenti di base, per i clienti ma anche per gli addetti ai lavori.

Perché il vostro modello di banca risulta sempre così innovativo?

«Perché Banca Mediolanum riunisce in sé le caratteristiche migliori dei due modi di fare banca. Mette insieme il meglio del modello di banca moderna, che è libertà, autonomia nell'operatività ordinaria, e il meglio di quello tradizionale, che è relazione, rapporto umano di fiducia costruito sulla conoscenza e competenza. Da sempre, ha posto il cliente al centro del servizio che gli forniamo, e allo stesso tempo ha messo il Family Banker al centro della relazione con ogni cliente. Una relazione che, in molti casi, continua per decenni. E anche per diverse generazioni di una stessa famiglia. È tutto costruito su queste due figure fondamentali. Nell'ottica del cliente ho la possibilità di operare in assoluta libertà. Nell'ottica del Family Banker, tutte le strutture, come quelle di back-office e front-end, sono state costruite a supporto della mia attività. Un direttore di una banca tradizionale ha alcuni impiegati che lo assistono, mentre Banca Mediolanum ha una struttura di oltre 1.700 dipendenti a supporto di ogni Family Banker».

Stefano Volpato

Con quali vantaggi?

«I vantaggi sono molteplici. Ad esempio, le differenze strutturali del modello, senza grandi e costose filiali sul territorio ma con tanta tecnologia e professionisti altamente qualificati, ci consentono di offrire costi più bassi e condizioni migliori, per quanto riguarda i conti correnti, i mutui, conti di deposito, e via dicendo. E siamo quindi in grado di trasferire, al cliente, da un lato, e al professionista finanziario, dall'altro, tutti i vantaggi del nostro modello innovativo».

Come intendete crescere ancora?

«Raggiungendo sempre più clienti, desiderosi di un'assistenza finanziaria diretta, personale e continuativa nel tempo come quella che ci contraddistingue, e quindi ampliando ulteriormente la nostra rete di Family Banker, presenti su tutto il territorio nazionale, dalle grandi città ai piccoli centri di provincia».

È previsto un percorso di inserimento per i bancari e professionisti finanziari?

«Sì. Banca Mediolanum valorizza tutte le competenze che il professionista ha già maturato nel passato, che vengono poi integrate attraverso un percorso formativo che ci vede assolutamente leader. Ad esempio, con i corsi e le attività costanti di Mediolanum Corporate University, che fa dell'eccellenza il proprio valore fondante. Inoltre disponiamo di un sistema di comunicazione interna estremamente versatile, attraverso Intranet e Tv aziendale forniamo un aggiornamento quotidiano e continuo, in tempo reale».

E dal punto di vista economico e di carriera?

«Ritengo che per chi possiede un patrimonio di competenze e di relazioni maturato nel corso degli anni, accedere alla professione del Family Banker sia un'opportunità straordinaria. Potrà trovare nella libera professione, e nelle gratificazioni economiche tipiche della libera professione, qualcosa in grado di valorizzare al massimo il percorso fatto fino a oggi. Senza trascurare la possibilità di continuare a crescere in una banca moderna, innovativa, sempre al passo con i tempi. In pratica: più vantaggi ai clienti, più vantaggi per sé».

InMediolanum: più si è, più si guadagna

MANCANO SOLO 61 GIORNI AL TERMINE DELLA PROMOZIONE. AFFRETTATI!

Continua fino al 30 giugno l'operazione InMediolanum, che consente a clienti vecchi e nuovi di ottenere un interesse particolarmente vantaggioso sull'omonimo conto deposito: in pratica, fino al 30 giugno, il cliente ottiene uno 0,20 per cento in più sugli interessi maturati con le somme vincolate per 12 mesi se presenta un amico che a sua volta apre un conto deposito InMediolanum. E se gli amici sono due, l'aumento è dello 0,40; se sono tre, dello 0,60. Dal 4 per cento lordo per le somme vincolate a un anno i tassi salgono così rispettivamente al 4,20, al 4,40 e al 4,60. Trovi dieci amici che aprono il conto deposito? Oltre al 4,60 per cento, avrai un iPhone 4S di ultima generazione.

Ma c'è di più, puoi coinvolgere i tuoi amici anche attraverso Facebook. Grazie all'applicazione "friends" potrai "passare il favore" ai tuoi amici (massimo 20 al giorno) invitandoli a sottoscrivere il conto deposito e a beneficiare quindi della stessa opportunità. Infatti, a sua volta, ogni amico partirà da un interesse lordo del 4,20 fino al 4,60 se due suoi amici apriranno lo stesso tipo di conto:

In altre parole: più si è, più si guadagna.

È questa la nuova proposta di Banca Mediolanum, attiva dal 20 marzo, un'iniziativa che accresce così i vantaggi di questo conto deposito.

Un conto completamente gratuito', che non ha spese di apertura e di gestione e che non ti fa pagare penali se ti trovi nella necessità di svincolare prima della scadenza le somme vincolate.

Un conto che si può aprire anche on line sul sito inmediolanum.it e che anticipa gli interessi ogni tre mesi.

E soprattutto che, fino al 30 giugno, offre queste condizioni a tutti, anche ai vecchi clienti.

Per ogni informazione si può consultare il sito InMediolanum.it, oppure rivolgersi a un Family Banker.

L'iniziativa è soltanto l'ultima, in ordine di tempo, messa a punto da Banca Mediolanum per offrire ai propri clienti servizi sempre più convenienti e sempre più aderenti alle necessità di ciascuno e di ciascun nucleo familiare. E continua nel solco della tradizione della Banca, che da sempre vede i propri clienti non come semplici fruitori ma come alleati nel proprio sviluppo, con i quali condividere i successi.

Informazione pubblicitaria: Promozione valida dal 20/03/2012 al 30/06/2012 per importi vincolati fino a un massimo di 200.000 euro. Versamento minimo di 1.000 euro. Interesse annuo lordo: massimo 4,60% riconosciuto sui nuovi vincoli a 12 mesi attivati dal 02/04/2012.

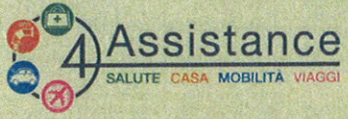
Ad eccezione delle imposte di legge vigenti. Sui nuovi vincoli attivati entro 31/12/2012, fino al tasso del 4% verranno riconosciuti anticipi trimestrali sugli interessi che matureranno alla scadenza del vincolo. Condizioni contrattuali. Regolamento promozione InMediolanum Friends e Fogli Informativi su InMediolanum.it e presso i Family Banker®.

4Assistance, stop ai disagi dei guai quotidiani

Si chiama 4Assistance il nuovo prodotto per la protezione del singolo e della famiglia, che Banca Mediolanum offre ai suoi clienti.

Creato da Mediolanum Assicurazioni con la collaborazione di Europ Assistance, questo servizio ha una caratteristica tutta sua: il suo scopo è sollevare il cliente dalle noie che derivano dai piccoli incidenti, dai guasti, dagli imprevisti che possono succedere ogni giorno. L'assicurazione classica copre le grosse spese, risolve i problemi principali, ma lascia irrisolti gli aspetti che sembrano marginali, ma non lo sono. Per questi, c'è ora 4Assistance.

Quattro gli ambiti in cui questa assicurazione è attiva: salute, casa, mobilità, viaggi. Facciamo un esempio: ci troviamo all'estero in viaggio con la nostra automobile, un banale infortunio alla caviglia ci porta al pronto soccorso ma non conoscendo bene la lingua del posto non siamo in grado di comunicare con il medico, in questo caso 4Assistance ci fornisce un interprete. L'infortunio alla caviglia ci toglie la possibilità di muoverci e svolgere le nostre attività quotidiane? 4Assistance ci trova anche un infermiere, o una colf che ci assistano a domicilio. Un altro esempio? Abbiamo perso le chiavi, è ferragosto e sono le 11 di sera: 4Assistance ci manda un fabbro. Abbiamo una perdita d'acqua in bagno? 4Assistance manda un idraulico. O ancora: la nostra auto si ferma per un guasto, 4Assistance ci manda un carro attrezzi che ci consegna un'auto sostitutiva e carica quella in panne.



In altre parole: un'assistenza globale affinché quelle seccature sempre legate agli inconvenienti non aggravino i danni. Per sollevare il cliente da quelle incombenze, da quei disagi di cui ci si rende conto solo quando capita qualche contrarietà. Una protezione, del cliente stesso se vive da solo, anche dei suoi familiari se ha coniuge e figli, che è lo "scudo" a difesa, se non del livello, almeno della qualità della vita.

Quattro polizze in una, per una spesa mensile a partire da 60 euro (il frazionamento mensile non prevede oneri aggiuntivi ed è riservato ai correntisti di Banca Mediolanum). Perché, come ben sappiamo per esperienza, i disagi sono spesso anelli di una catena, le ricadute spiacevoli di un piccolo accidente sono tante. E di tutti i tipi. E qui si evidenzia una peculiarità innovativa di 4Assistance cioè consentire, con un'unica polizza, di avere una copertura completa senza doversi preoccupare di "prevedere" tutte le possibili conseguenze di un infortunio, e senza dover presentare denunce, dichiarazioni in uffici diversi: basta una telefonata, e il "servizio protezione" entra in funzione.

Una copertura nello spirito di Banca Mediolanum, che da sempre intende fornire al cliente consulenze e servizi organici per un impiego ottimale delle risorse complessive del cliente stesso. Per questo motivo Banca Mediolanum consiglia di rivolgersi, anche solo per saperne di più, al Family Banker di fiducia, il quale saprà consigliare la formula più adatta.

Nessuno può garantirci che non ci succederà mai niente. Però 4Assistance garantisce che, qualsiasi inconveniente ci succeda, in casa, nella salute, per strada, in viaggio, parte degli spiacevoli, a volte costosi e comunque sempre fastidiosi strascichi, ci saranno risparmiati.

(Prima della sottoscrizione leggere il Fascicolo Informativo)

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM
BASTA UNA TELEFONATA
840 704 444
www.bancamediolanum.it

Selezione e reclutamento
tel. 840 700 700
www.familybanker.it

Questa è una pagina di informazione aziendale con finalità promozionali. Il suo contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti

Company Golf Challenge

Banca Mediolanum Title Sponsor dell'unico circuito aziendale con formula Pro Am due risultati su quattro. Gli imprenditori si sfidano sui più prestigiosi golf club italiani alla ricerca del titolo di *Company* più forte del torneo. I numeri: 250 squadre iscritte, 1.200 giocatori, 27 prove di qualifica, 4 semifinali regionali e la Finale Nazionale a San Domenico.

Tra le novità per chi effettua Hole in One una Audi A1 in premio.

E' un'iniziativa Absolute Golf,
per notizie e curiosità *www.absolutegolf.it.*

In collaborazione con Audi

Audi

Giro d'Italia tra eventi e traguardi

Con l'edizione 2012 del Giro d'Italia che prende il via il 5 maggio, Banca Mediolanum festeggia, con un rinnovo quadriennale, il decimo anno di sponsorizzazione del Gran Premio della Montagna, assegnato al vincitore della classifica degli scalatori, che si aggiudicherà la Maglia Azzurra, simbolo del migliore atleta negli arrivi in vetta.

Per la Banca il Giro d'Italia rappresenta un grande appuntamento di passione sportiva e un'occasione per incontrare, lungo il percorso, migliaia di clienti e amici ospiti di eventi speciali e dedicati. lo scorso anno in circa 50mila hanno partecipato alle numerose iniziative, tra incontri con i campioni, gazebo ai traguardi di gara, party e serate a inviti.

Anche quest'anno la campagna di comunicazione di Banca Mediolanum dedicata al Giro ha per protagonisti testimonial d'eccezione e celebri campioni del ciclismo italiano: Maurizio Fondriest, Francesco Moser e Gianni Motta, che guideranno le ormai tradizionali 'pedalate' con i clienti della Banca appassionati delle due ruote, organizzate a margine delle Tappe del Giro.