

Family Banker, fulcro della multicanalit

Per ogni valutazione e consulenza sugli investimenti si può sempre contare sull'intervento della Rete con i suoi professionisti

Le famiglie avranno a disposizione, in qualsiasi momento, un aiuto prezioso nel proprio rapporto con l'istituto di credito

contributo della tecnologia per offrire servizi di alta qualità ma che al tempo stesso ha vo-luto conservare un'impostazio-ne fondata sul rapporto umano. È questo il punto di forza di Banca Mediolanum

Negli ultimi anni diversi isti-tuti di credito hanno rivisitato il rapporto con la clientela, in particolare dal punto di vista dell'operatività: ne è prova la nascita di molti conti correnti che, in cambio di un accesso esclusivamente online, azzera no o comunque riducono di molto i costi di gestione. Tutta-via, da un lato, internet non è diffuso fra tutte le famiglie, dall'altro introdurre forti innovazioni che permettano di otte-nere economie di scala, conte-nendo i costi delle operazioni, non è sufficiente e non tutte le operazioni sono sempre gratuite. Una banca poi deve anche

Per le operazioni ad alto valore aggiunto come la gestione del risparmio, l'accensione di un mutuo o la definizione di un piano pensionistico il cliente può rivolgersi a uno dei quasi 6000 Family Banker della Rete che è presente su tutto il territorio nazionale

essere in grado di garantire servizi di elevata qualità ed efficienza.

Ecco allora che il differen ziale della Banca fondata da Ennio Doris, che ha pensato a un nuovo modello di banca "diretta" e "multicanale", sta proprio nel mettere a disposizione un insieme di servizi articolando una varietà di strumenti, di canali, in modo da superare l'equazione basso costo = bassa qualità.

Al centro dell'organizzazio-

ne interna ci sono da sempre il cliente e in particolare il sin-golo nucleo familiare che, in base alle proprie esigenze, può valutare fra due fattispecie di

iuti" da parte della banca. Per le decisioni di routine, a "minor valore aggiunto", ossia bonifici, prelievi, ricariche telefoniche e informative su sal-di, cioè le operazioni da spor-tello, il correntista può rifarsi ai cosiddetti "canali diretti", cioè il telefono, il Teletext,

che al T-Banking che sfrutta il digitale terrestre (vedi altro servizio in pagina), in piena autonomia in qualsiasi ora della giornata, da casa o dall'uffi-

Ma Banca Mediolanum ha anche un "volto" umano grazie alla figura del Family Banker, che è in grado di portare la banca nel salotto di casa di ogni famiglia, ogni volta che questa lo richieda.

Infatti, per quanto riguarda le operazioni chiamate ad "alto

Alla Maratona di New York

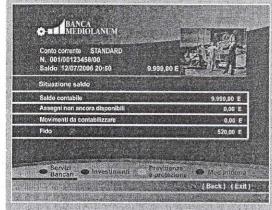
anche dieci dei nostri atleti

genere sono di competenza del direttore della filiale o del responsabile dell'ufficio titoli ale a dire asset allocation, l'accensione di un mutuo o an-cora la definizione di un piano pensionistico, il cliente può ri-volgersi a uno dei 6.000 Family Banker della Rete di Banca

volgersa uno dei dei Banca Mediolanum, operanti su tutto il territorio nazionale.

Il "banchiere" di fiducia, pertanto, è diventato a tutti gli effetti Family Banker, molto più di un consulente per le scelte di investimento, in quanto è la chiave d'accesso alla banca: affiancando la piattaforna tenologica è il fulcro della stessa formula multicanale.

Di conseguenza se da un lato, grazie all'impiego della tecnologia, le operazioni semplici possono essere effettuate in autonomia, dall'altro ci sarà sempre a disposizione un Family Banker per soddisfare le necessità della clientela.



Si chiama T-Banking il nuovo servizio a disposizione dei clienti

In banca con il digitale terrestre

Si arricchisce ancora la piattaforma multicanaie di Banca Mediolanum, Arriva il T-Banking, il
nuovo canale di accesso alia banca a disposizione dei clienti che sfrutta il metodo, imposizione dei clienti che sfrutta il man pluralità di l'ingressi" al lora contro corrente e svolgere operazioni sia sali jano bancano che finanziano, al
traverso l'impiego di diversi mezzi (Internet, teletrono e lo. Oggi, però, forte soprattutto nel baccground' matturato con ill-Teletest, ha deciso di
spetimentare anche una excellogia più cromune a
molte fiamiglie fialiane, alla portata di cutti in
quanto semplice da utilizzare e che in breve tempo porebbe sostiturie Pattuda esistema televisivo di tipo analogico.

Il T-Banking, perfanto, consente di accedere
alle principali funzioni informative e dispositive
semplicemente attravesso l'uso del proprio televisorie e di un decoder digitale terrestre collegara
alla innet telefonica (il collegamento è indispensabile per lo scambio delle informazioni che
verramo visualizzate sullo schermo).

La connessione è gratuta e avviene in sicunezza utilizzando i codici segretti a disposizione di
tutti correntisti per l'uso della banca multicanale.

Una volta connessi, in base alle proprie esi-

Una volta connessi, in base alle proprie esi-

Mediolanum Channel ora punta sul teatro



diolanum alle nuove tecnolo-gie, per offrire alla sua clien-tela servizi e prodotti bancari e finanziari di alta qualità, si riflette anche in altri ambiti Crescono infatti i dati di ascolto di Mediolanum Channel, l'emittente satellita-re free del Gruppo Mediolanum visibile al canale 803 di Sky e in streaming su internet

mchannel.tv.

La tv, fin dal suo decollo nel 2001, vuole essere un punto di riferimento per tutta la community che ruota in-torno alla Banca e che s identifica e condivide i valori su cui la Banca stessa si fonda, ossia la fiducia nel pro gresso, l'ottimismo di fondo e la centralità dell'individuo con tutte le sue esigenze. Mediolanum Channel ha

scelto di distinguersi nel panorama televisivo come ca nale multi-mediale e multi-te matico: è infatti diffuso gra tuitamente sia via satellite sia via internet e dedica le sue trasmissioni ad argomenti se lezionati che affronta con sti

di Mediolanum Channel dedicata al teatro, in prima emissione ogni merco-ledì alle ore 23 e in multipro-grammazione all'interno del palinsesto settimanale. La "quarta parete" è una

definizione nata nel teatro ed è stata poi adottata dal cine-ma e dalla letteratura. Appar-so sulla scena nel XX secolo

> Entra in Banca Mediolanum Basta una telefonata 840704444

www.hancamediolanum.it

Notizie Mediolanum a cura di Mediolanum Roberto Scippa mediolar

mento a un muro immagina-rio, posto di fronte al palco, attraverso il quale il pubblico osservava l'azione che si svolgeva nell'opera rappre-sentata - ha finito con indicare più genericamente il confine tra il mondo della finzione e il pubblico.

Il programma di Mediola-num Channel, scritto da Pino Strabioli, racconta la magia del teatro con un format in-

Ogni puntata è dedicata a uno spettacolo e ai suoi pro-tagonisti che in forma di in-tervista si raccontano e raccontano i loro personaggi

Spezzoni di interviste si alternano con brevi scene della rappresentazione, il tutto uni-to dall'appassionata conduzione di tre giovani studenti di recitazione

Il prossimo appuntamento, è fissato per mercoledi prossi-mo con "L'ultimo Gattopar-do: il sogno del principe di Salina"; interviste a Luca Bar-Salina"; interviste a Luca Bar-bareschi che interpreta il principe, e agli altri compo-nenti del cast tra cui Bianca Guaccero e Alfredo Angelici. Si prosegue, il 6 dicembre,

con la commedia "Sabrina" con Corrado Tedeschi e Co rinne Bonuglia e con la regia di Massimo Natale. Mentre il 13 dicembre sarà la volta di "Liolà", rivisitazio-

ne della commedia di Pirandello firmata da Gigi Proietti, con protagonista Gianfranco Jannuzzo e le musiche del maestro Pippo Caruso.

Selezione e Reclutamento

rra gu otre quarantamia partecipanti alia mara-tona di New York, che si è svolta domenica 5 no-vembre, c' era anche una folta schiera di colleghi che hanno completato tutto il percorso sventolando i simboli del Gruppo Mediolanum. La squadra era

sud Italia), Claudio Gilioli, Giuseppe Tamburello, Flavio De Matteis, Claudia Castano, Serena Maira, Fabrizio Brugnola, Simone Belfiore, Epifanio La Por-ta, Giuseppe Pizzino.

I mercati azionari si mantengono sui massimi nonostante l'andamento dell'economia sia fiacco

Bene la Borsa, ma si vince diversificando

Il valore degli investimenti borsistici è ancora lontano da quello di 6-7 anni fa

scenario che pone molte domande e induce non pochi dubbi, in particolare per quanto riguarda il nostro paese. Oltre che enigmatica, la realtà, come sempre, è un po' più complessa di quel

come sempre, è un po' più complessa di quel che appare a prima vista.

Lo siondamento della mitica quota 12,000 da parte del Dow Jones Industrials e il suo apparente riaggancio con il trend degli Anni '90, e comportamenti molto simili da parte delle borse asiatiche, anche se con qualche pesante sussuito sul fronte giapponese, confermano un quadro di mercati ormai attestati su valori massimi assoluti

Lo stato del continente europeo sembrerebbe invece abbastanza diverso. Pur con una buona

decennio precedente sono ancora Iontani. Queste differenze sono però neutralizzate se si vanno a rettificare i prezzi per gli effetti di variazio ne dei cambi valutari: sui massimi assoluti an-che i prezzi europei se tutto viene calcolato in dollari, mentre ancora lontani dai massimi i prezzi americani ed asiatici se tutto viene calcolato in euro.

În sintesi: per un investitore americano o asiatico i prezzi delle borse sono sul massimi ovunque; per un investitore europeo il valore degli investimenti borsistici, in qualunque area geografica, sono ancora lontani da quelli di sei-sette anni fa, di un buon 25% in America e a Hong Kong e di quasi il 40% in Giappone.

Nell'insieme, situazioni non molto diverse, Giappone a parte, a quelle che si riscontrano in

Europa misurando tutto in euro.

In questa situazione, lo stress da massimi storici risulta quanto meno ben ridimensionato.

Sul piano dei fondamentali, si percepisce poi che gli utili delle società quotate continuano, un po' ovunque, a riservare sorprese positive e a confermare un buon andamento della profitta-bilità aziendale. Questo anche per molte società europee, frutto di processi di riorganizzazione o di benefici indotti dagli interessi semore più internazionali sia per quanto riguarda i processi produttivi sia per quanto riguarda i mercati di sbocco. Sempre minore, quindi, anche la di-pendenza da sistemi economici un pot apatici.

azionari, con una buona diversificazione, resta quindi prevalente. Un'eventuale accelerazione della crescita ciclica europea potrebbe portare un buon contributo per gli investimenti nel nostro continente, così come un recupero ciclico delle altre valute nei confronti dell'euro potreb-be dare soddisfazioni agli investimenti extraeu-ropei, soprattutto se accompagnato dalla tenuta del trend positivo dei conti economici societari, cosa che nulla lascia, in questo momento, con-traddire. L'arma vincente rimane la diversifica-zione, eventualmente perseverando maggior-mente negli investimenti aggiuntivi in quelle aree dove l'investitore europeo ha finora colto le minori soddisfazioni.

La relazione di fine settembre del Cda evidenzia una crescita delle masse (+9%) e della raccolta che ha superato i 1700 milioni di euro (+27)

Ottima la performance del Gruppo Mediolanum negli ultimi 3 mesi

Crescono le masse e la raccolta netta del Gruppo Mediolanum. È questa la fotografia scattata in base ai dati della relazione approvata dal consiglio di amministrazione del Gruppo e relativa agli ultimi tre mesi (relazione consolidata al 30 settembre scorso).

In particolare le masse amministrate a fine settembre, dopo i primi 9 mesi del 2006, hanno superato i 32 miliardi di euro con un rialzo del 9%, mentre la raccolta netta è stata di oltre 1.700 milioni di euro (+

Banca Mediolanum con le sue

peso fondamentale sull'andamento del gruppo. L'asso vincente è sempre il comparto del risparmio gestito che è cresciuto del 34% (1.091 milioni di

Il totale dei clienti è aumentato: 824.700 primi intestatari, 34.200 in 824-700 primi intestatari, 34,200 in più rispetto al 30 settembre 2005 e complessivamente i conti correnti si sono attestatati su un totale di 440.382, con un incremento di 67.242 conti rispetto al 2005

Di conseguenza per continuare ad affiancare le famiglie in modo com-

petente, anche l'organico della Rete di vendita di Banca Mediolanum è stato al passo; sono state inserite altre 905 unità sfiorando quota 5.884 Fa-mily Banker. Tuttavia il gruppo guidato da En-

nio Doris ha conseguito un utile net-to che, seppure alto, è in calo rispet-to allo stesso periodo dell'anno scor-so: si è attestato a 166,4 milioni di euro in discesa dell'8%. Ma la ragioribasso dei mercati che ha causato una generazione di commissioni di performance inferiori del 43%. Con riferimento al mercato dome-

stico (che limitatamente all'utile netto e alle masse include Banca Esperia per la quota di pertinénza pari al per la quota di pertinenza pari 48,5%) è stato registrato un utile netdel 9% dovuto alle stesse cause che hanno influito sul risultato del Grup-po. A fronte però le masse hanno visto un rialzo del 10% pari a 29.200,5 milioni di euro.

La situazione guadagna invece ter-reno nel settore previdenziale: i pre-mi lordi relativi alle polizze vita hanno conosciuto un balzo nella misura del 20% (per un totale di 2.194 miOttimi risultati anche in termini di raccolta. In particolare quella lorda dell'Asset Management è stata pari a circa 2mila milioni, con un incremento del 65%; mentre la raccolta nettà è stata positiva per 1.336 milioni, registrando un aumento del 78%.

Bene anche i mercati esteri con un risultato economicó che è migliorato dell'88%. Inoltre le attività in Spagna attraverso Fibanc hanno contribuito all'utile consolidato per 4,5 milioni