Programma Italia è nato 25 anni fa e 10 anni fa ha debuttato la Banca

Doppio anniversario per Mediolanum

di Ennio Doris

Quest'anno per Mediolanum si verificano due ricorrenze importantissime: i 25 anni dalla nascita di Programma Italia, primo nucleo da cui è derivato tutto il Gruppo, e i 10 anni di Banca Mediolanum.

Due tappe fondamentali che certificano la qualità e la quantità del lavoro fatto da tutti i collaboratori dell'azienda. Ognuno avrebbe una sua storia da raccontare, i propri obiettivi da raggiungere, i propri sogni da realizzare, ma, primo tra tutti, Ennio Doris, Presidente di Banca Mediolanum e Amministratore Delegato del Gruppo Mediolanum, ci dà ora una sua personale visione di questi 25 anni.

«In questi anni, a volte, mi sono sentito un po' come tutti coloro che vanno contro corrente. Sono, ed ero, soprattutto fortemente convinto che la qualità della consulenza finanziaria, oggi come 25 anni fa, non può prescindere dalla qualità della soddisfazione di tutti i bisogni del cliente dal punto di vista finanziario, previdenziale, assicurativo e bancario. Solo potendo gestire con i propri clienti un rapporto sulla totalità di questi aspetti si può essere certi di aver fatto bene il proprio dovere, di aver svolto la propria missione. Tutto questo si concentra in una sola, determinante parola: qualità».

«Perché - prosegue Doris - mi sentivo contro corrente? Perché ho basato le mie convinzioni su alcune esperienze e sensazioni che mi hanno fatto sentire parecchio solo in alcuni momenti della mia vita imprenditoriale, ma la mia visione e il punto d'arrivo sono sempre stati talmente chiari da farmi muovere senza mai deviare dalla linea maestra. Grazie a questa visione ho potuto creare la Banca senza dubbio più evoluta sia tecnologicamente sia nel rapporto con la clientela sempre supportato dai quasi 6.500 Family Banker, che ringrazio uno per uno, e dagli oltre 1.500 collaboratori di sede che abbraccio con la stessa enfasi».

"Quando un uomo ci affida il suo risparmio, ci affida i suoi sacrifici, il suo oggi, il suo domani, la sua vita. Il nostro impegno è di non deluderlo mai"

«Pensate - aggiunge Doris - a una filiale qualunque di una qualunque banca, è la stessa, a parte i supporti tecnologici basilari, di una qualunque banca fiorentina del XV secolo. Banca Mediolanum ha stravolto le regole e invertito i rapporti di forza tra cliente e istituto. Questo non vuol dire che la conflittualità tra cliente e banca rimane ma ha solo pesi diversi, ma che grazie al concetto della banca circolare costruita intorno al cliente non esistono motivi di conflittualità. Questa strategia ci ha consentito di arrivare ad avere oltre un milione di clienti e di aprire oltre 500.000 conti correnti e amministrare più di 35 miliardi di euro. Di questi risultati voglio ringraziare tutti i miei collaboratori presenti, passati e futuri e sono anche convinto che siamo solo all'inizio».

'Piccolo Fratello' linea diretta da Haiti

Una donazione per vedere, in tempo reale e quasi 'in diretta', come si sviluppa e come cresce il nuovo progetto di solidarietà 'Piccolo Fratello', promosso da Fondazione Mediolanum e Banca Mediolanum in collaborazione con la Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus. Prosegue infatti l'attività di raccolta fondi a sostegno dell'iniziativa a favore dei bambini di strada di Haiti, e chi vuole dare il proprio contributo e sostegno può effettuare una donazione al conto corrente 860000 ABI 03062 CAB 34210 intestato a Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus - causale Piccolo Fratello Haiti. Nell'isola caraibica, in realtà un paese del Quarto Mondo, dove la popolazione vive in condizioni di miseria, senza i servizi più elementari come l'acqua corrente e l'energia elettrica, l'obiettivo di Piccolo Fratello è quello di offrire a 1.800 bambini la possibilità di studiare, essere curati e sfamati e un luogo dove crescere insieme, attraverso l'apertura di quattro scuole di strada a Port au Prince, la capitale di Haiti. Per seguire, passo dopo passo, giorno dopo giorno, l'evolversi del progetto, è possibile visitare il sito dedicato (www.piccolofratello.it) che, tra l'altro, è stato appena rinnovato, con un restyling e nuovi contenuti. In televisione la trasmissione 'Piccolo Fratello' fa un resoconto puntuale e in tempo reale dello stato di avanzamento del progetto, con una nuova edizione in onda su Mediolanum Channel (canale 803 di SKY e in streaming su Internet) ogni venerdì alle 23, replicata poi, in orari diversi, nel corso della settimana .

Il futuro di ognuno di noi dipende dalle proprie scelte individuali

Affrontare la vita con serenità

La nuova polizza Mediolanum fornisce una tutela adeguata alle reali esigenze

È uno strumento flessibile e modulare che offre una gamma completa e personalizzabile di coperture in caso di malattie e infortuni

Unica nel suo genere. Innovativa, conveniente e personalizzabile. Realizzata per tutelare l'assicurato, e anche la sua famiglia, dai gravi imprevisti che possono verificarsi nel corso della vita, mettendone a repentaglio la stabilità e tranquillità economica. Life Serenity è la nuova linea di protezione di Banca Mediolanum creata appositamente per offrire una solida tutela dai gravi eventi accidentali che possono colpire il sottoscrittore, come malattie gravi, infortuni, grandi interventi chirurgici, morte, tutti quei fattori che possono quindi impedire all'assicurato anche il normale svolgimento delle proprie attività lavorative e di reddito, per sé e per chi ne dipende economicamente, come i propri cari.

«Tutelare la serenità della vita di tutti i giorni dai gravi eventi imprevisti è fondamentale, specie se si tratta del proprio futuro e di quello delle persone care», osserva Edoardo Fontana Rava, responsabile Marketing Prodotto di Banca Mediolanum. «Per questo – prosegue - abbiamo predisposto una nuova linea del ramo protezione che soddisfa una reale e primaria esigenza del cliente, alla quale mancava finora una risposta adeguata». Non esiste infatti un'altra formula di protezione di questo genere sul mercato, perché Life Serenity è una soluzione pensata in maniera specifica per offrire una garanzia economica in caso di grave invalidità o morte, in seguito a malattia o infortunio, con premi assolutamente concorrenziali rispetto ad altre formule presenti sul mercato, e che consente di scegliere massimali elevati e adeguati al tipo di rischio. «Questo nuovo tipo di protezione - sottolinea Fontana Rava - riconosce all'assicurato un capitale prefissato secondo contratto: non è quindi né un rimborso, né una diaria, né una copertura dei costi sostenuti, ma una garanzia economica ben precisa e prestabilita, con grande trasparenza. La possibilità di tutelarsi in caso di gravi imprevisti per la propria salute con capitali importanti, spesso non offerti dal mercato, a tariffe molto convenienti e concorrenziali, sono tutti elementi che ne fanno quindi una linea di protezione del tutto unica, innovativa e vantaggiosa».

MEDIOLANUM Life Serenity

Per proteggere la tranquillità economica del sottoscrittore e della propria famiglia, attraverso una gamma completa e personalizzabile di coperture, la linea Life Serenity si articola in tre diverse soluzioni, flessibili e modulari, in base alle esigenze personali: Life Serenity Vita, Life Serenity Infortuni (la cui tutela si estende anche a eventi spesso non compresi nelle altre polizze, come ad esempio i rischi collegati alla pratica di sport, da quelli più pericolosi, come immersioni e alpinismo, a quelli più diffusi, come le arti marziali), e Life Serenity Global, che rappresenta la copertura più completa.

Per conoscere nel dettaglio garanzie, opportunità e vantaggi della nuova linea di protezione Life Serenity, Banca Mediolanum mette a disposizione varie possibilità: consultando direttamente uno dei Family Banker dell'istituto, chiamando il Banking Center al numero Verde 800.107.107, visitando il sito www.bancamediolanum.it; o anche inviando una e-mail, e in questo caso l'indirizzo di posta elettronica, per chi non è già cliente, è info@bancamediolanum.it

Lo scenario dei mercati dopo la crisi estiva

Il commento di Walter Ottolenghi, amministratore delegato di Mediolanum Gestione Fondi

La grande paura estiva causata dalla crisi dei mutui subprime è stata riassorbita dagli indici borsistici un po' ovunque nel mondo. Possiamo ritenere quanto accaduto un capitolo ormai chiuso e, comunque, quale insegnamento possiamo trarre da questa esperienza?

In realtà non tutti i mercati hanno recuperato allo stesso modo. Tra le eccezioni più significative spicca Tokyo, che stenta a recuperare i livelli precedenti, anche se questo ha probabilmente più a che fare con una fragilità dovuta anche a fattori locali.

Alla fine la conseguenza più impressionante si è avuta a livello del tasso di cambio del dollaro nei confronti delle principali valute, nell'ambito comunque di una tendenza storica instauratasi dall'inizio dell'attuale decennio. Lo stesso yen, dopo un forte sbandamento, si è riposizionato contro l'euro sui livelli di inizio estate.

Le conseguenze del fenomeno, in questo momento, sono quindi concentrate attorno al luogo del suo epicentro: il sistema finanziario e creditizio americano, la cui credibilità si riflette nelle sorti del biglietto verde, il cui destino, in questa fase storica, è sempre più scollato dall'andamento dell'economia reale americana. Gran parte del sistema produttivo d'oltreatlantico continua infatti a macinare progressi, in patria o tramite le proprie filiali internazionali, e questo si rispecchia nei nuovi prezzi record segnati dal listino di Wall Street.

Ancora una volta, come già in precedenti occasioni del passato, l'occhio del ciclone è focalizzato nell'elevato grado di finanziarizzazione del settore immobiliare americano, soprattutto, nel caso attuale, per quel che riguarda il comparto residenziale. I modelli abitativi, di consumo e di ricorso al credito delle famiglie americane sono suscettibili di produrre una forte ciclicità del mercato immobiliare, soprattutto residenziale, accentuato dal comportamento aggressivo del sistema creditizio, che incoraggia il progressivo indebitamento delle famiglie non solo nella fase dell'acquisto della casa, ma anche nelle fasi successive, quando le abitazioni vengono utilizzate come garanzia per finanziare il credito al consumo. L'ampia disponibilità di credito alimenta così la crescita eccessiva dei prezzi immobiliari, finché si inizia a raschiare il fondo del barile con operazioni creditizie sempre più azzardate, incluso lo 'scarico' dell'eccesso di credito sul mercato obbligazionario, anche mediante strumenti finanziari di natura sempre più 'creativa'. Il tentativo di scaricare i rischi eccessivi di credito sul mercato hanno vita sempre più breve rispetto al passato, perché le informazioni viaggiano oggi più velocemente grazie al progresso tecnologico. D'altra parte anche gli inventori di finanza creativa si avvalgono della velocità delle informazioni e degli scambi per inondare i mercati prima che la generalità degli operatori e degli organismi di controllo si rendano conto di quello che sta succedendo.

Quando i nodi delle insolvenze vengono al pettine, questo tipo di crisi ha quindi tempi di esplosione rapidi e dimensioni vaste. Allo stesso modo le reazioni delle autorità monetarie sanno ormai essere anch'esse rapide nell'intervenire prima che gli effetti si propaghino ad altri settori dell'economia.

La differenza maggiore rispetto al passato è che il dollaro ha perso il suo privilegio di unica valuta di riferimento per il sistema economico mondiale e, quindi, le conseguenze delle immissioni di liquidità operate per arginare le ricorrenti crisi di sistema creditizio si ripercuotono sul suo valore di cambio.

Anche di fronte a questi eventi, le norme di comportamento per gli investitori non cambiano. La composizione del proprio portafoglio d'investimenti deve essere ben diversificata per categorie di strumenti e per natura degli investimenti. E, soprattutto, ben pianificata nel tempo con l'aiuto di una seria consulenza professionale. In questo modo anche gli eventi più imprevedibili non ci coglieranno con i fianchi scoperti e i momentanei periodi di sbandamento dei mercati potranno persino trasformarsi in opportunità.

Formazione, un clima favorevole, meritocrazia, sfide ambiziose: questi i «plus» che offre Mediolanum

«Chi ha voglia di emergere venga qui»

Uno dei migliori professionisti del Gruppo spiega cosa lo ha aiutato ad avere successo

È in Banca Mediolanum da oltre 20 anni e gestisce, come Global Banker, il maggior portafoglio del Gruppo, in termini di clienti e di asset, ed è, da sempre, ai primi posti per risultati conseguiti. Domandiamo a Luigi Piani quali sono stati i fattori chiave del suo successo professionale: «In primo luogo - risponde - devi essere innamorato del tuo lavoro. Ma questo non basta se non si lavora, come è successo a me, nell'azienda ideale, che consente a ognuno di trovare la sua strada vincente. Un ultimo e decisivo aspetto è la qualità del rapporto con il cliente che si riesce a creare in Mediolanum».

Insomma, se a 44 anni e con una solida posizione Piani ha deciso di cambiare vita è perché ha intravisto nel percorso allora indicato da Ennio Doris e dal suo Programma Italia le prospettive di volgere a suo favore il know-how, l'esperienza e le conoscenze acquisite. «Ero dirigente d'azienda e la maggior parte di quello che facevo - ammette Piani - andava a vantaggio della mia società: ho scelto la libera professione per mettere a frutto appieno le mie potenzialità e investire su me stesso. Adesso, che ho 66 anni, vivo il lavoro come un divertimento. Per me non esiste fine settimana: lavoro anche di sabato, se serve».

Un esito inatteso, eppure prevedibile. Anche se lo stesso Piani, a metà anni Ottanta, non era affatto convinto di essere pronto a cambiare la sua vita professionale. «Ennio Doris ci diceva che si potevano porre risultati entusiasmanti, ma sulle prime non credevo, onestamente, nella possibilità di attuare programmi così ambiziosi. Eppure, dopo essere diventato manager di Programma Italia, ho deciso di lasciare una posizione sicura per mettermi in gioco. Allora eravamo 400 in tutta Italia: oggi siamo più di 6mila».

Mediolanum, dunque, ha offerto a Piani un'opportunità di divenire padrone del proprio destino (e del proprio successo, alla prova dei fatti) in un ambiente lavorativo 'inedito'. «Sin dall'inizio - ricorda - ho respirato un clima diverso: una voglia di fare e degli obiettivi che non mi erano mai stati prospettati. Ero stato per molti anni in aziende produttrici di beni di largo consumo e beni strumentali, ma un ambiente simile non lo avevo mai trovato». Uno degli elementi distintivi di Mediolanum è la totale disponibilità ad aiutarsi reciprocamente. «Proprio alcuni giorni fa sono andato a trovare un collega friulano che era in difficoltà. Ho avuto piacere che lui abbia trovato in me un supporto che lo ha aiutato a uscire da una situazione di difficoltà».

Un Family Banker che entra in Banca Mediolanum non gode solo di un clima favorevole che ne facilita l'inserimento e i rapporti con i colleghi, ma anche una costante assistenza in termini di formazione. «Ogni due settimane - spiega Piani - si tengono incontri a livello territoriale riservati alla rete dei consulenti». Senza dimenticare la formazione via Web, che prevede corsi via computer con verifica attraverso test.

La possibilità di porsi sfide ambiziose e realizzarle; una rete di rapporti, all'interno del Gruppo, che facilitano l'inserimento e il progresso dei Family e dei Global Banker; iniziative costanti nella formazione con uno sviluppo, a breve, mai visto in questo ambito. C'è tuttavia dell'altro, come evidenzia Piani: la libertà di scegliere il profilo che meglio si attaglia a ognuno. «Oggi - spiega - Banca Mediolanum offre due percorsi lavorativi: quello manageriale e quello della libera professione. Il primo è un iter adatto a chi ha l'ambizione di creare una propria struttura, un gruppo e una rete di collaboratori che facciano capo a lui. Io, ad esempio, avevo 40 collaboratori in tutto il Friuli-Venezia Giulia, selezionati e addestrati da me. Dopo alcuni anni, ho deciso di occuparmi dei miei clienti: se allora ne avevo 200, da libero professionista sono arrivato a 800». E l'aspetto positivo che nessuno dei due percorsi esclude l'altro. «Si può cambiare in ogni momento, forti della certezza che in ognuno dei due percorsi vige un approccio meritocratico», assicura Piani.

Luigi Piani

In onda sul canale 803 di Sky e in streaming Web dal sito www.mediolanumchannel.tv

Boom per Mediolanum Channel, +55% di contatti nel I semestre 2007

L'emittente satellitare prepara nuove produzioni, dalla finanza divulgativa all'intrattenimento

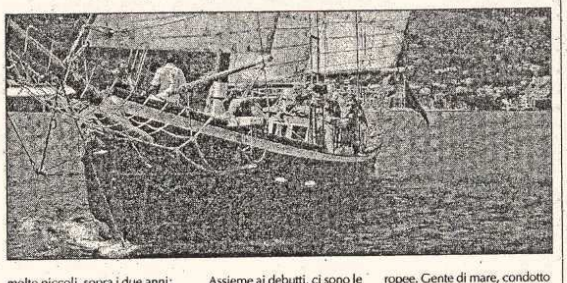
I numeri dei primi sei mesi 2007 confermano il crescente successo di Mediolanum Channel (canale 803 di Sky e in streaming su Internet), che prepara nuove produzioni e celebra il successo di programmi ormai consolidati. E, da fine anno, il canale satellitare raccoglierà anche pubblicità grazie a un accordo con la concessionaria Prs. Secondo gli ultimi dati Audistar, gli ascolti nei sette giorni precedenti alla rilevazione sono aumentati del 52,1% a 680mila unità nel periodo gennaio-giugno. Incremento leggermente superiore (+55%) per i contatti settimanali a quota 1,618 milioni.

«Il gradimento, in una classifica da 0 a 5, è stato 4,04. Nei primi sei mesi 2006 era 2,87», aggiunge Giuseppe Mascitelli, amministratore delegato di Mediolanum Comunicazione, che prosegue: «In termini di notorietà restiamo su livelli altissimi».

Con la stagione autunnale il palinsesto del canale satellitare diretto da Antonella Ficara (responsabile della programmazione è Alberto Brugnoni) si appresta ad accogliere molte novità. «Stiamo partendo - annuncia Mascitelli - con diverse nuove produzioni. Una dovrebbe essere «Angeli e demoni», che è ancora un titolo provvisorio». Saranno incursioni non programmate di cinque minuti di un conduttore e un esperto di economia che interromperanno il programma in onda in quel momento per raccontare tutte le trappole dietro ai luoghi comuni sul risparmio e sulla finanza, per decifrare bene i messaggi che si ricevono. «Ci spiegheranno - spiega Mascitelli – come non sia possibile che in Borsa vendano tutti, perché per vendere ci deve pur essere qualcuno che compra».

Un altro programma in avanzato stato di progettazione è «Oltre il giardino», che riprende il titolo del film degli anni Settanta con Peter Sellers, in cui si racconta la storia di un uomo puro che racconta concetti universali con grande semplicità parlando di giardinaggio. «Frasi come "Dopo la pioggia arriva il sole" possono essere tradotte in termini finanziari con il concetto che dopo ogni ribasso arriva un rialzo», sottolinea Mascitelli. Tra gli autori del programma ci sarà un professore di finanza comportamentale, che aiuterà il conduttore a comunicare concetti finanziari in modo concreto e divulgativo, con l'obiettivo di strutturare un metodo di investimento.

Capitolo intrattenimento: sono in arrivo due cartoon. Per gli adulti torna, dopo una prima sperimentazione, «Porto Perfetto», prodotto in casa da Alboran (Gruppo Mediolanum). È un cartone per adulti che racconta le storie di un piccolo paese della provincia italiana dove si racconta la vita del sindaco e della sua amministrazione, che fanno tutto fuorché governare la città. La seconda iniziativa è dedicata ai bambini molto piccoli, sopra i due anni: si tratta di cartoni animati che recuperano i classici delle favole. «La nostra idea – spiega Mascitelli - è che queste favole aiutino la mamma che lavora, affiancandola nel rito della buona notte con contenuti e immagini che accompagnino il bambino verso il sonno».



Assieme ai debutti, ci sono le conferme, per Mediolanum Channel. A partire da «Gente di mare», che ha vinto il premio assoluto categoria Format nell'ultima edizione del Tv Festival, concorso internazionale che si tiene alla Maddalena e che coinvolge le maggiori case di produzione e televisioni europee. Gente di mare, condotto da Fabio Bonini, ha come regista Marida Galliani. Completano la squadra il produttore Massimo Giannattasio e l'autrice Laura Motta. Il programma, in onda dal 2004, ha ripreso le trasmissioni in ottobre.

Per ogni informazione, www.mediolanumchannel.tv.

Quest'anno ricorre il 25° anniversario della nascita del Gruppo Mediolanum, fondato da Ennio Doris il 2 febbraio del 1982

Entra in Banca Mediolanum
Basta una telefonata
840704444
www.bancamediolanum.it

Selezione e Reclutamento
tel. 840700700
www.familybanker.it

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scippa
roberto.scippa@mediolanum.it