

Ennio Doris: Una nuova divisione è stata studiata per soddisfare tutte le esigenze

Superprotetti i clienti speciali

La divisione di Private Banking curerà la gestione 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 fisionomia, ma soprattutto nella qualità e nella quantità dei servizi offerti alla sua clientela. Ultimamente sta riscuotendo grande successo il conto corrente Reflex 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 on-line 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 è cresciuta 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 Prima.Fila e della carta di credito Prima.Fila 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.

Ad 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 confron-

ti 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 quelli di fascia molto alta già serviti 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 vantaggio 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 la conservazione del patrimonio, a prodotti personalizzati, a tempistiche di eccellenza nella risposta a istanze. A questo quadro vanno poi sommate

tutte le offerte assicurative del club Prima.Fila, 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 consistente 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 garantisca 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 50mila coloro che possono usufruire di questa lunga serie di benefici, ma ne abbiamo già selezionati circa 100mila che presenteranno 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 provenienti 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 nel campo 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 guardi 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 sposta 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.

Mediolanum Private Banking

I Servizi ad hoc

● 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

PIÙ SERVIZI PERSONALIZZATI

- Aumento dei massimali bancomat
- Corsie preferenziali rilascio mutui, crediti, carte di credito
- Priorità di accesso telefonico al servizio clienti

PIÙ TEMPI PERSONALIZZATI

- Agenzia viaggi personalizzata
- Partecipazioni ad eventi sportivi e culturali
- Programma di fidelizzazione esclusivo

PIÙ INFORMAZIONI PERSONALIZZATE

- Analisi del deposito amministrato del cliente
- Informative periodiche sul mercato obbligazionario

PIÙ PRODOTTI PERSONALIZZATI

- Definizione di prodotti strutturati personalizzati evoluti e continuamente aggiornati legati alla performance dei mercati finanziari mondiali

PRIVATE BANKERS

Professionisti davvero speciali

● Parola d'ordine "selezione". Non ha dubbi sul punto Paolo Suriano, responsabile di Mediolanum Private Banking. "Per andare incontro alle esigenze di clienti speciali, di elevato livello - afferma Suriano - ci vogliono professionisti speciali, che posseggono qualità individuali e professionali ben precise".

Due, in particolare, sono i settori ove si sta guardando per la selezione delle risorse: le figure già inserite nel mondo del Private di provenienza bancaria e i professionisti provenienti da reti di promotori con esperienza decennale e clientela di alto profilo.

La nuova divisione è stata creata riunendo proprio i consulenti che già operavano nel circuito della banca e che presentavano un portafoglio clienti di alto profilo.

Oggi Banca Mediolanum può fare affidamento su 42 private banker con un portafoglio medio procapite che si aggira sui 30 milioni di euro. Ed entro la fine dell'anno sono previsti ulteriori ingressi sino a raggiungere un patrimonio di 1.200.000.

Per favorire la selezione di Private o per curare la personalizzazione dei rapporti, elemento molto importante nell'inserimento del Private Banker, è stato predisposto il Comitato di Direzione che risponde direttamente al Banking Group Manager Vittorio Colussi.

Del Comitato di Direzione fanno parte Daniele Gallo, Leonardo Rubertelli, Pietro Rosin, Nunzio Santangelo, tutti punti di riferimento per chi vorrà far parte della Divisione Private di Banca Mediolanum. Tra i primi non inseriti sono da segnalare Carlo Melotti e Giancarlo Vinacci, provenienti da importanti istituzioni.

E' del resto in programma un piano di sviluppo di grande respiro, che ancora una volta potrà contare sul forte occhio di Banca Mediolanum, ossia il supporto formativo. "L'obiettivo è di raggiungere entro il 2010 la soglia delle 200 risorse venendo così a coprire gradatamente



Divisione di Banca Mediolanum

l'intero territorio nazionale - prosegue Suriano - il tutto puntando su un percorso formativo dedicato, sia fra le mura che al di fuori della nostra struttura". Anche i neo Private, infatti, si potranno avvalere del modello multicanale della Banca e dell'impiego della multimedia e delle nuove tecnologie, organizzando l'attività quotidiana con il valore aggiunto della televisione aziendale e supporti di aggiornamento formativo, informativo e di marketing dedicati. In più è stato previsto un iter formativo di tre anni in collaborazione con l'ateneo milanese che da sempre è conosciuto per il suo elevato standing, l'università Luigi Bocconi. Si parla quindi di un servizio fortemente personalizzato intorno ai bisogni della clientela e dei consulenti Private.

Come è stato possibile creare una divisione ex novo?

"Come per il lancio di nuovi prodotti sul mercato, anche la fase di start up del private è stata anticipata da studi e test svolti fin dal 2004 sui nostri clienti di alto profilo con il supporto dei nostri consulenti con portafogli caratterizzati da clientela di standing elevato e analisi del mercato esterno atto a comprenderne le aspettative. Solo dopo si è passati allo step successivo, estendendo i servizi agli altri clienti potenzialmente interessati. Indagini che poi hanno condotto ai successi attuali e ci consentono di offrire ai private provenienti dall'esterno una piattaforma unica, esclusiva e consolidata".

PICCOLO FRATELLO

Già al lavoro gli educatori per aiutare "i bimbi di strada"

● Il "Piccolo fratello" muove i primi passi. Il progetto etico-sociale, sostenuto da Fondazione e Banca Mediolanum, a favore dei "bimbi di strada" del Kenia, inizia a prender forma, e da dicembre, sintonizzandosi sul canale satellitare Mediolanum Channel (canale 803 di Sky) sarà possibile seguire passo dopo passo lo stato di avanzamento dei lavori.

"Lo scopo è duplice - spiega il giornalista Arnoldo Mosca Mondadori, che coordina la strategia di raccolta dei fondi - la costruzione nelle vicinanze di Kibera di una casa che sia in grado di accogliere quaranta bambini, ma anche un centro di formazione per "educatori dell'emergenza". L'idea, per affrontare il problema alle sue radici, è di unire all'appoggio in termini di assistenza un vero e proprio intervento culturale".

Il progetto è realizzato dalla Onlus italiana "Amani" che opera in stretta collaborazione con "Koinonia Community", la comunità che sostiene e opera comunicata fin dai primi anni Novanta dal padre comboniano



Renato Kizito Sesana, che gestirà direttamente il progetto dal punto di vista organizzativo e gestionale.

Per i tempi di realizzazione dei due stabili, ossia casa e centro, è stato previsto il periodo di un anno. Nel frattempo, grazie anche al contributo della Fondazione e della Banca, è già stato possibile acquistare una prima struttura, dove gli educatori stanno lavorando per stabilire un primo rapporto di fiducia con i bambini della baraccopoli di Kibera. "Si tratta di un lavoro molto delicato e complesso in quanto i piccoli abbandonati a loro stessi e abituati a fare i conti solamente con situazioni di violenza e privazione, non ritengono possibile un modus vivendi di differente - prosegue Mondadori - Per questa ragione, almeno in questa prima fase, al fine di creare un contatto, è necessario che gli educatori siano persone che prima facevano parte di quella stessa tipologia di infanzia".

Per aiutare il progetto portato avanti da padre Kizito sono già stati devoluti 100mila euro (di cui 50mila sono arrivati dalla Fondazione Mediolanum e 20mila euro raccolti con le offerte dei clienti della Banca). L'obiettivo finale è di raggiungere entro maggio-giugno 2006 la soglia dei 400mila euro. Oggi padre Kizito sta cercando il terreno su cui costruire la casa di accoglienza, mentre tra poche settimane prenderà il via l'edificazione del Centro.

Diversi step del progetto e le sue fasi di sviluppo saranno immortalati dal regista Fabio Iacua, che si è già occupato di un primo lavoro di ripresa per testimoniare la realtà della baraccopoli, immagini molto forti e coinvolgenti che poi rappresenteranno il contenuto delle clip, ciascuna di cinque minuti che andranno in onda su Mediolanum Channel.

Ma il Gruppo Mediolanum collaborerà ad altre iniziative di service, come spiega ancora il giornalista: "Stiamo organizzando una "Lotteria d'arte" che mette in palio dodici opere di alcuni fra i maggiori pittori contemporanei, da Mimmo Paladino a Emilio Vedova, da Sandro Chia a Mimmo Rotella. Saremo contate che Paladino ha già donato una grande tela che raffigura il volto di Cristo per un valore di 50mila euro. L'asta e il quadro porteranno circa 100mila euro".

In cantiere è anche un evento conclusivo in cui verrà proiettato il filmato che illustrerà i passaggi dall'A alla Z del progetto, il tutto sulle note di un cantante di fama internazionale.

PICCOLO FRATELLO
UN TETTO NON SOLO D'AMORE PER I BIMBI DI STRADA.

DONA UNA CASA A CHI HA SOLO LA STRADA.

Piccolo Fratello, il Progetto di solidarietà promosso da Fondazione Mediolanum e Banca Mediolanum per dare una casa accogliente a 40 bambini di strada di Nairobi.

Contribuisce per aiutare i bambini di strada:
Banca Mediolanum, il comitato di servizio di Banca Mediolanum, il Piccolo Fratello e i volontari.
Associazione AMANI Onlus - CA 24369 - ABI 03002 - CAB 24210

Per saperne di più collegati al sito www.piccolofratello.it oppure vai su www.bancamediolanum.it

BANCA MEDIOLANUM
CREDITO IN TUTTI I PUNTI

CARTE DI CREDITO

Ecco perché Riflexcard piace tanto ai correntisti

● La Riflexcard è all'avanguardia anche dal punto di vista delle caratteristiche di produzione. La società spagnola Axalto, che produce il supporto plastico per la realizzazione della carta di credito Riflexcard, l'ha voluta fra i suoi "gioielli" esposti a Parigi dal 15 al 17 novembre, in occasione della fiera internazionale "Cartes" dedicata al settore carte di credito.

La veste grafica della Riflexcard, la carta di credito innovativa a disposizione dei correntisti di Banca Mediolanum lanciata a partire dallo scorso mese di marzo insieme al conto corrente Reflex, ha del resto una peculiarità ben precisa: è realizzata con un materiale riflettente, chiamato I-cube, appositamente scelto per allinearsi alla filosofia che sta alla base di tutti i prodotti della banca milanese di riflettere e rispecchiare ogni specifica esigenza del cliente. Lo stesso nome pensato per la carta fa riferimento anche alla possibilità, su richiesta dell'intestatario, di poter inserire la propria foto-



Può essere utilizzata anche come bancomat, viacard, pagobancomat e consente pagamenti a saldo e a rate

grafia, conferendo così alla carta un elemento distintivo, non solo per la sua originalità sul mercato ma di ulteriore sicurezza in quanto immediatamente riconoscibile.

Riflexcard, pertanto, assicura maggiori garanzie sul piano della sicurezza. Ma non è tutto. L'altro punto di

forza consiste nell'essere una carta che mette a disposizione del suo titolare una rosa di modalità di pagamento. Al costo fisso annuale di 30 euro Riflexcard è carta di credito a saldo e anche revolving, oltre che bancomat, viacard e pagobancomat. In particolare, per quanto riguar-

Entra in Banca Mediolanum
Basta una telefonata
840-704-444
www.bancamediolanum.it

PAGINA INFORMATIVA PER I CLIENTI MEDIOLANUM
A CURA DI ROBERTO SCIPPA
roberto.scippa@mediolanum.it
Selezione e reclutamento
02/90492778