

FAMILY BANKER

Il direttore di banca del XXI secolo

Banca Mediolanum ha creato un nuovo modo di fare la banca, secondo un modello costruito intorno al cliente, e alle sue reali esigenze di servizio bancario e finanziario. E proprio per questo, ha creato anche un nuovo modo di fare il direttore di banca: il Family Banker.

Una figura professionale ben precisa, unica nel panorama bancario italiano, non a caso il nome è stato registrato come si conviene a un marchio esclusivo, perché non rappresenta un semplice slogan ad effetto ma, essendo i due termini 'Family Banker', esprime in tutta la sostanza delle cose: ovvero il 'banchiere della famiglia', di ogni famiglia, di ogni cliente. Ed è una professione unica perché, mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, ovvero l'assistenza e la consulenza personale al cliente sono ancora in gran parte standardizzate, oppure il servizio viene fornito attraverso piattaforme online, dove il contatto diretto è del tutto inesistente, il Family Banker rappresenta il fulcro e il nucleo di congiunzione tra Banca Mediolanum e tutti i suoi clienti in ogni parte del Paese. Dalle grandi città ai piccoli centri di provincia. In questo modo ogni cliente può contattare il Banking center o utilizzare telefono, Internet e TV digitale per svolgere le operazioni bancarie più comuni, e si rivolge direttamente al proprio Family Banker di fiducia per assistenza e consulenza personalizzata per quanto riguarda risparmio, previdenza, coperture assicurative, investimenti. Ma anche per definire insieme tutti gli aspetti, le scelte, le decisioni più importanti che riguardano il rapporto tra banca e cliente, come la concessione di un prestito, l'apertura di un fido o l'occasione di un mutuo, dato che il Family Banker svolge, di fatto, e con l'assenso dei suoi clienti, il ruolo che in una banca tradizionale riveste il direttore di filiale. Con però molte altre differenze sostanziali, perché il modo di fare Banca Mediolanum è innovativo, moderno, unico: l'innovazione tecnologica con il rapporto diretto e personale con la clientela, ed è imperniato sull'attività del Family Banker, e non sulla filiale. Secondo il tradizionale, vecchio approccio del sistema bancario, è il cliente che si deve muovere, e non la filiale, per affrontare questioni di rilievo, quando il direttore è disponibile, sempre che lo sia, e sempre che non deleghi qualche suo sottoposto. E le banche tradizionali hanno cercato di conquistare quote di mercato aprendo più filiali per essere fisicamente più vicine possibili ai clienti.

Banca Mediolanum ha completamente superato e innovato questo approccio, aprendo praticamente uno sportello per ogni cliente, la rivoluzione realizzata è tale per cui, cambiando il modo di fare banca e mettendo al centro dell'organizzazione e del servizio, il Family Banker, non a caso definito anche 'il direttore di banca del XXI secolo', non è stato

Con un conto corrente Mediolanum una filiale a casa di ogni cliente

aspettare dietro alla propria scrivania o al bancone dello sportello bancario ma porta la filiale dal cliente. È il direttore di banca, esperto, il professionista finanziario, che deve essere a disposizione del cliente, e non viceversa. Aprendo un conto corrente di Banca Mediolanum il cliente apre una filiale della banca a casa propria, oppure in ufficio, in azienda, in negozio, nel luogo e negli orari che gli risultano più pratici e funzionali. Per questo, Banca Mediolanum offre a ogni cliente il massimo della professionalità, della vicinanza, e del servizio personalizzato. E a ogni direttore di una banca tradizionale, così come a ogni professionista di alto livello del settore bancario e finanziario, offre la concreta possibilità di svolgere il proprio mestiere ma concepito ed evoluto in chiave più moderna, al passo con i tempi e con le trasformazioni del mercato e del settore, di intraprendere un'attività professionale nuova ed esclusiva, quella del direttore di banca del XXI secolo, dove la filiale da dirigere e far crescere non è in un posto fisico, perché questa è la filiale del passato, del Medioevo bancario, la filiale da gestire, come già detto, è presso ogni cliente. E dove la loro figura professionale viene esaltata perché è il Family Banker il protagonista dell'attività rappresentata dal Family Banker, non in confronti con 300, 400, 500 clienti, o anche 1.000 clienti, a seconda delle capacità e ambizioni personali.

Tutto ciò significa anche l'opportunità di svolgere una delle professioni con prospettive di maggior sviluppo in assoluto o con le maggiori posizioni. Ma dal calcolo viene ignorato un fattore, quella che l'americano Ray Kurzweil ha individuato e chiamato 'legge del ritorno accelerato'. Kurzweil, per le cui scoperte è stato definito 'il più grande erede di Thomas Edison' nel nel prossimo secolo ma nel giro di un paio di generazioni.

Tutto ciò rischia inevitabilmente di far saltare ogni previsione che non tenga conto, anche quelle che riguardano le pensioni, perché, avverte Kurzweil, la nostra mente è portata a ragionare in modo lineare (1, 2, 3, 4 e così via), non esponenziale (2, 4, 16, 32 eccetera). Ecco perché gli 8 milioni in più di over 65 previsti in

Facciamoci trovare preparati dall'inevitabile riduzione progressiva delle pensioni tradizionali e dall'allungamento delle aspettative di vita

Una notizia straordinaria: vivremo fino a 100 anni e oltre

L'Uomo Cro-Magnon, che abitava in Europa 25 mila anni fa, viveva in media 18 anni, il tempo di mettere al mondo qualche figlio. Noi ne viviamo oggi più di 80. Ma che si viva sempre più a lungo non è una novità. La notizia, davvero straordinaria è che questo allungamento è in continua accelerazione. Ci abbiamo messo infatti 20 mila anni per aggiungere sette alla nostra esistenza (età media nell'Antico Egitto: 25); un anno in più ogni 2500. Ma ce ne abbiamo messi 'soltanto' 6400 per viverne altri 5 in più (Europa rinascimentale: età media 30 anni); un anno in più ogni 1280. Solamente quanto secoli dopo, nel 1800, la vita si è prolungata di altri sette anni: uno in più ogni 57 anni. Tra il 1800 e l'anno 1900 la vita in Europa fu un altro balzo, arrivando a 48 anni. Ben 11 anni in un secolo, più di 12 mesi ogni 10 anni.

Dal 1951 al 1971 in Italia: da 64 a 70 anni in media. Ovvero: 6 anni in più in due decenni. Uno in più ogni tre anni e 4 mesi. Fra il 1971 e il 2006 in media uomini e donne sono vissuti altri 13 anni in più. Tre dici anni in più in 35 anni, un anno di vita in più ogni 3 anni scarsi.

Basandosi sui ritmi di questa crescita (e sulla denatalità), in Occi-

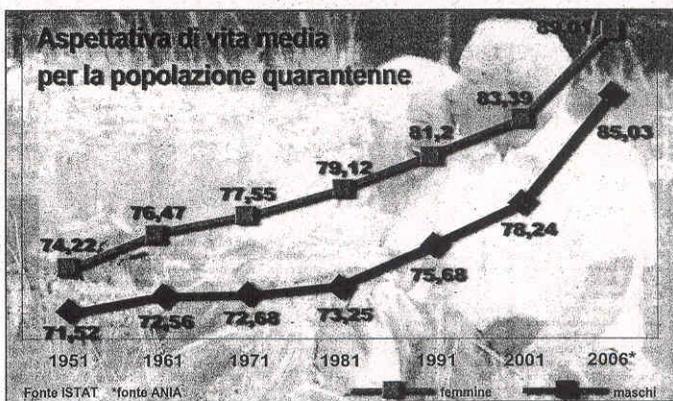
senso positivo. Una specie di valanga che non può fermarsi, la cui velocità di sviluppo cresce a mano a mano che procede. La 'tecnologia dell'informazione' ha detto lo scienziato al Mediolanum Pension Forum, che si è svolto in

senso scuro, 'cresce in modo esponenziale, non lineare, rad-

dupplicia cioè ogni anno, e fra dieci anni sarà mille volte più veloce'. Applicata alla medicina, non farà più aumentare la lunghezza della vita di un anno ogni tre anni, ma ogni due, poi ogni dodici mesi e poi ogni 8 mesi e così via, grazie alle nanotecnologie e alla robotica. È nel

prossimo secolo ma nel giro di un paio di generazioni. Tutto ciò rischia inevitabilmente di far saltare ogni previsione che non tenga conto, anche quelle che riguardano le pensioni, perché, avverte Kurzweil, la nostra mente è portata a ragionare in modo lineare (1, 2, 3, 4 e così via), non esponenziale (2, 4, 16, 32 eccetera). Ecco perché gli 8 milioni in più di over 65 previsti in

doppia cioè ogni anno, e fra dieci anni sarà mille volte più veloce'. Applicata alla medicina, non farà più aumentare la lunghezza della vita di un anno ogni tre anni, ma ogni due, poi ogni dodici mesi e poi ogni 8 mesi e così via, grazie alle nanotecnologie e alla robotica. È nel prossimo secolo ma nel giro di un paio di generazioni. Tutto ciò rischia inevitabilmente di far saltare ogni previsione che non tenga conto, anche quelle che riguardano le pensioni, perché, avverte Kurzweil, la nostra mente è portata a ragionare in modo lineare (1, 2, 3, 4 e così via), non esponenziale (2, 4, 16, 32 eccetera). Ecco perché gli 8 milioni in più di over 65 previsti in



Fonte ISTAT, *Fonte ANIA

GUARDA AL FUTURO CON SERENITÀ, VIENI A FARE IL CHECK UP DELLA TUA PREVIDENZA.



Italia per il 2050 appaiono sottomisati. Se consideriamo inoltre che, anche con le immigrazioni, la natalità non salirà in modo altrettanto cospicuo, non è necessario essere geni matematici per capire che le pensioni dovranno diminuire ancora, e a partire da prima del 2050. Ma l'allungamento della vita non è una disgrazia, perché saremo

OPEN DAY SABATO 27 MARZO

Un check-up alla tua Previdenza

Guarda al futuro con serenità. Vieta a fare il check-up della tua Previdenza? È il tuo che Banca Mediolanum vuol fare a tutti, clienti e potenziali clienti, dedicando la giornata di sabato al tema della previdenza: prospettive, opportunità, soluzioni per conoscere in maniera chiara e approfondita la propria posizione previdenziale e le possibilità concrete per costruirsi un'adeguata autonomia finanziaria negli anni del pensionamento. L'apprountamento è fissato presso il Family Banker Office di Banca Mediolanum in tutta Italia, dove chiunque è gratuitamente potrà avvalersi della professionalità e consulenza del Family Banker e grazie all'innovativo strumento 'Long Life Tool', avere un'analisi personalizzata. Cerca il Family Banker Office più vicino a te sul sito www.bancamediolanum.it

MEDIOLANUM SPA BILANCIO 2009

I risultati dell'attività relativa al 2009 del Gruppo Mediolanum e della Banca presentano un profilo nettamente positivo. In particolare, a quanto riguarda il Gruppo Mediolanum, l'utile netto è stato di 217 milioni di euro, in aumento del 66% rispetto al risultato pro-forma dell'anno precedente (ottenuto senza

Masse amministrate: 40.394 milioni (+37%)

considerare l'effetto dell'operazione collegata a Lehman Brothers). L'utile ante imposte è stato pari a 258 milioni di euro, con un incremento del 56%; le masse amministrate si sono attestate su 40.394 milioni di euro, in crescita del 37% rispetto al 31 dicembre 2008; mentre la raccolta netta, positiva per 6.928 milioni di euro e in crescita del

Raccolta netta: 6.928 milioni (+177%)

177% rispetto al 2008, costituisce un record storico per il Gruppo e testimonia il considerevole rafforzamento del business.

Nel dettaglio dei risultati relativi a Banca Mediolanum, la raccolta netta è stata positiva per 5.795 milioni di euro, 122% in più rispetto all'anno precedente. Positiva e raddoppiata (+101%) la raccolta netta

Utile netto: 217 milioni (+66%)

del Risparmio Gestito, pari a 1.993 milioni. E particolare attenzione merita il successo del conto corrente Freedom, introdotto sul mercato a fine marzo 2009, che in poco più di nove mesi ha registrato una raccolta complessiva di 5.824 milioni di euro. Comunicato stampa completo disponibile sul sito www.mediolanum.it

Il palinsesto avrà al centro temi economici e bancari. Nuovi contenuti e focus sul risparmio delle famiglie

Mediolanum Channel punta sul web

L'evoluzione tecnologica, dei contenuti Tv, video e multimediali, punta sempre di più sul web. E sulle straordinarie risorse della grande Rete: interazione con gli utenti e 'navigatori', programmi e contenuti filmati, e non solo, sempre accessibili e scaricabili in 'streaming' e 'podcast', community e forum online, la versatilità di strumenti tecnologici che uniscono le potenzialità dei vari Media attraverso un'unica piattaforma di comunicazione. Una rivoluzione in corso che sta coinvolgendo e contagiando tutti i settori di attività, dall'informazione al business, all'entertainment, e che Banca Mediolanum ha proprio perseguito in maniera più funzionale e accessibile a tutti, la community dei propri clienti.

In quest'ottica, e con queste prospettive, la 'rivoluzione' multimediale è alla base delle nuove strategie e modalità di trasmissione di Mediolanum Channel, il canale Tv che fa capo al Gruppo bancario, che a partire dal prossimo primo aprile passerà dall'emissione del segnale via satellite sul canale 803 di Sky alla diffusione e distribuzione dei propri contenuti esclusivamente via internet sul sito www.mediolanumchannel.net. Considerando che in Italia la diffusione del Pc è di gran lunga superiore alla parabola, si tratta di un italiano su due può accedere al web. L'obiettivo è quello di facilitare la visione dei programmi, raggiungere tutti i potenziali utenti e aumentare il numero degli ascoltatori. Mediolanum Channel ha iniziato a trasmettere via satellite dal 9 gennaio 2001, con un palinsesto generalista, ma sempre con un'attenzione specifica ai programmi economici, secondo innanzitutto rivolto alla community Mediolanum composta da clienti, Family Banker e potenziali clienti. E nei corsi degli anni si sono susseguiti nella conduzione dei molti programmi andati in onda vari nomi e personaggi di spicco, tra cui Paolo Ligato, Alessandro Cecchi Paone, Nicola Porro, Ezio Lombardi, Arnaldo Merca Mondadori, Marco Buticchi, che hanno contribuito a dare una forte connotazione di qualità alle produzioni del canale Tv.

Con il passaggio esclusivo su internet, dove Mediolanum Channel è già presente da tempo con un numero di contatti molto elevato, alcune importanti novità riguardano anche il palinsesto, che ridurrà i contenuti di carattere generalista per dare maggior spazio a temi economici e bancari, con particolare attenzione ad argomenti e novità che riguardano il risparmio delle famiglie. Per concentrare sulla piattaforma online progetti, iniziative e investimenti futuri.

L'analisi di rendimenti e performance dei Fondi comuni nel corso del 2009 premia la gestione e le strategie di Mediolanum

Fondi, investimenti e risultati di eccellenza

Un valore aggiunto che è la combinazione di tre fattori: una strategia d'investimento molto efficace, forte capacità gestionale e una raccolta finanziaria, da parte dei Family Banker, che valorizza le opportunità del mercato

Guadagnare bene con i propri investimenti. Ottenere rendimenti elevati. Valorizzare al meglio risparmi e risorse finanziarie. Facendole fruttare e incassando risultati di eccellenza. Mediolanum è specializzata, a livelli di eccellenza. Nella gran parte dei casi migliori risultati ottenuti dall'andamento complessivo del mercato e agli indici di riferimento ('benchmark', nel termine tecnico degli addetti ai lavori). E ciò che Banca Mediolanum può vantare di offrire ai propri clienti, dati, percentuali e risultati alla mano.

Lo dimostra e conferma anche un'analisi approfondita, sullo scenario e i risultati dei Fondi comuni d'investimento di diritto italiano nel 2009, elaborata e pubblicata nelle scorse settimane da ConierEconomica, prendendo in esame e valutando le performance ottenute nei dodici mesi dello scorso anno di ben 477 Fondi comuni italiani, gestiti dalle banche e Sgr (Società di gestione del risparmio) del Paese.



Vittorio Gaudio

candola al secondo posto assoluto nella classifica dei migliori risultati e performance, con il 59% dei Fondi di azionari gestiti da Mediolanum che, a fine 2009, hanno ottenuto risultati migliori rispetto all'andamento del mercato complessivo. Rattenendo quindi quei 'benchmark', che parametri di riferimento, che indicano se la gestione attiva degli investimenti da parte dell'operatore è stata vantaggiosa, fustifera e premiata più di quanto il mercato abbia fatto nel suo complesso, ed evidenziano, in modo concreto, il valore aggiunto generato dalle scelte e strategie di chi guida e gestisce il Portafoglio.

4 notti fondi d'investimento e l'attività di gestione finanziaria del Gruppo hanno ottenuto performance di assoluto rilievo: osserva Vittorio Gaudio, responsabile Area Patrimoni, Finanziari, Clienti, di Banca Mediolanum, «mentre la raccolta degli investimenti, attraverso efficaci strategie di collocamento, ha saputo privilegiare le so-

luzioni più vantaggiose per la clientela, attraverso una composizione mirata e ben ponderata del Portafoglio finanziario. E i numeri lo dimostrano».

Anche i risultati in esame hanno fatto da ConierEconomica sullo scenario complessivo dei Fondi comuni (quindi tenendo insieme azionari, obbligazionari e monetari), Banca Mediolanum ottiene risultati di eccellenza, con il 50% dei Fondi gestiti che hanno superato i parametri di riferimento e i risultati del mercato, e il 5% che hanno ottenuto performance finali in linea con i 'benchmark'. E risultati brillanti si registrano considerando anche il settore dei Fondi obbligazionari e monetari in questo 2009, il 57% del totale dei Fondi gestiti da Mediolanum ha ottenuto rendimenti più alti rispetto all'andamento del mercato. Cifre, guadagni e valori che indicano la qualità e i risultati delle strategie di gestione, e premiano i gestori della clientela della Banca. «Tutti questi risultati sono possibili grazie alla combinazione virtuosa di tre elementi e fattori fonda-

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

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

Nota Mediolanum a cura di Roberto Scipia roberto.scipia@mediolanum.it

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