

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, unendo i due termini 'Family Banker', esprime in pieno 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, dove l'assistenza e la consulenza personale al cliente sono ancora in gran parte standardizzate, oppure il servizio viene fornito attraverso piattaforme online,

Il Family Banker svolge, di fatto, e con ognuno dei suoi clienti, il ruolo che in una banca tradizionale riveste il direttore di filiale

dove il contatto diretto è del tutto inesistente, il Family Banker rappresenta il fulcro e l'anello 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'accensione di un mutuo, dato che il Family Banker svolge, di fatto, e con ognuno dei suoi clienti, il ruolo che in una banca tradizionale riveste il direttore di filiale. Con però molte altre differenze sostanziali, perché tutto il modello di Banca Mediolanum è innovativo, moderno, unisce 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 recarsi in 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 possibile ai clienti. Banca Mediolanum ha completamente superato e innovato questo approccio aprendo praticamente uno sportello per ogni cliente, la rivoluzione realizzata è tale perché, cambiando il modo di fare banca e mettendo i clienti al centro dell'organizzazione e del servizio, il Family Banker, non a caso definito anche 'il direttore di banca del XXI secolo', non

sta ad aspettare dietro alla propria scrivania o al bancone dello sportello bancario, ma 'porta' la filiale dal cliente. E il direttore di banca, l'esperto, il professionista finanziario, che deve essere a disposizione dei clienti, e non viceversa. Apre un conto corrente di Banca Mediolanum il cliente apre una filiale della banca a casa propria, oppure in ufficio, in azienda, insomma 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 professiona-

le 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, e perché rappresenta il 'banchiere di famiglia' nei confronti di 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 e con le maggiori potenzialità, nello scenario di mercato del risparmio e degli investimenti, una professione in grado di dare molte soddisfazioni dato che il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche di crescere molto dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove. Per i dirigenti e professionisti del settore bancario e finanziario che intendono compiere il passaggio dal vecchio modello di banca tradizionale alla banca più moderna, dinamica e innovativa, Mediolanum mette a disposizione tutti gli strumenti e le competenze necessarie, con una preparazione e un aggiornamento professionale garantiti a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU). Per fornire un servizio di eccellenza alla clientela, Banca Mediolanum punta sulla grande professionalità dei suoi Family Banker. Ha investito molto in formazione, aggiornamento e sviluppo delle risorse umane, e continuerà a investire molto, sempre con un forte slancio sulla formazione. Il fatto di non avere sportelli diretti sul territorio è un aspetto che motiva ancora di più in questa direzione, perché le risorse umane sono il cuore di tutta la Banca e il principale artefice del suo successo.

Prepariamoci all'inevitabile riduzione delle pensioni e all'allungamento delle aspettative di vita

Una notizia straordinaria: vivremo fino a 100 anni

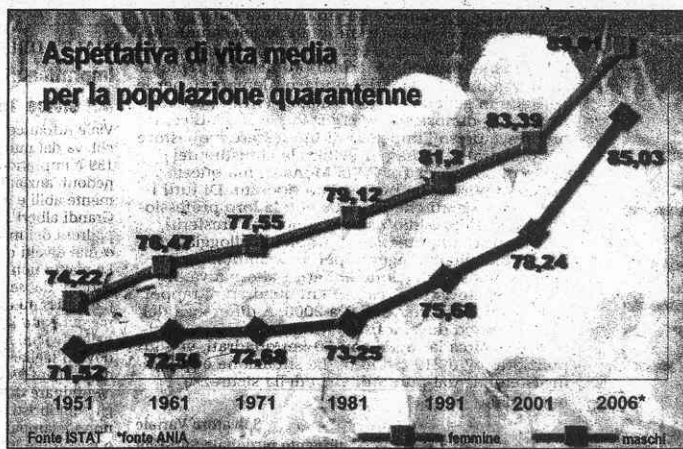
L'Uomo Cro-Magnon, che abitava in Europa 25mila anni fa, viveva in media 18 anni, il tempo di mettere al mondo qualche figlio. Noi ne viviamo oggi più di 80.

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 20mila anni per aggiungere 7 alla nostra esistenza (età media nell'Antico Egitto: 25); un anno in più ogni 2.900. Ma ce ne abbiamo messi 'soltanto' 6.400 per viverne altri 5 in più (Europa rinascimentale: età media 30 anni); uno in più ogni 1.280.

Soltanto quattro secoli dopo, nel 1800, la vita si è prolungata di altri 7 anni: uno in più ogni 57 anni. Tra il 1800 e l'anno 1900 la vita in Europa fa un altro balzo, arrivando a una durata media di 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 3 anni e 4 mesi.

Fra il 1971 e il 2006 in media uomini e donne sono vissuti altri 13 anni in più. Tredici anni in più in 35 anni, un anno di vita in più ogni 3 anni scarsi. Basandosi sul rit-



mi di questa crescita (e sulla natalità), in Occidente gli enti previdenziali nazionali calcolano quale deve essere il tetto massimo delle pensioni. Ma dal calcolo viene ignorato un fattore, quella che lo scienziato americano Ray Kurzweil ha individuato e chiamato 'legge del ritorno accelerato'. Kurzweil, per il cui scoperire è stato definito "il giusto

erede di Thomas Edison" dalla quasi secolare rivista di finanza Forbes, e per il cui genio matematico fin dall'età di 15 anni riceve i più prestigiosi premi scientifici, in pratica sostiene che l'accelerazione della 'tecnologia dell'informazione' (l'informatica applicata alle attività umane) entrerà sempre di più nella biologia, moltiplicando sempre più la sua

capacità di influire sulla vita in 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 il mese scorso a Riccione, «cresce in modo esponenziale, non lineare, raddoppia cioè ogni anno, e fra dieci anni sarà un milione di volte più potente». 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. Enon nel prossimo secolo ma nel giro di un paio di generazioni. Tutto ciò rischia inevitabilmente di far sballare ogni previsione che non ne 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 Italia per il 2050 appaiono sottostimati. 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 sempre più vecchi ma, grazie proprio alla 'tecnologia dell'informazione', anche sempre più giovani, in salute. E al problema (del mondo Occidentale intero) delle pensioni che diventeranno minime per tutti, si può ovviare ciascuno può infatti costruirsi la sicurezza finanziaria di quella che sarà certamente la parte più lunga della sua vita.

Appuntamento sabato 27 marzo nei Family Banker Office in tutta Italia

Un Check-up per la tua Previdenza

"Guarda al futuro con serenità, vieni a fare il Check-up della tua Previdenza". È l'invito che Banca Mediolanum rivolge a tutti, clienti e potenziali clienti, dedicando la giornata di sabato 27 marzo 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'appuntamento è fissato presso i Family Banker Office di Banca Mediolanum in tutta Italia, dove chiunque, e gratuitamente, potrà avvalersi della professionalità e consulenza dei Family Banker e, grazie all'innovativo strumento 'Long Life Tool', avere anche un'analisi personalizzata. Cerca il Family Banker Office più vicino a te sul sito Internet www.bancamediolanum.it.



Nuovi contenuti per un palinsesto che avrà al centro temi economici e bancari

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 fa propria per raggiungere, nella 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 trasmissi-

sione 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.it. Considerando che in Italia la diffusione del Pc è di gran lunga superiore alla parabola, in pratica 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, essendo innanzitutto rivolto alla community Mediolanum composta da clienti, Family Banker e poten-

ziali clienti. E nel corso degli anni si sono susseguiti nella conduzione dei molti programmi andati in onda vari nomi e personaggi di spicco, tra cui Paolo Liguori, Alessandro Cecchi Paone, Nicola Porro, Edoardo Lombardi, Arnoldo Mosca 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.

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

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

Questa è una pagina di informazione aziendale il cui contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti