

Ennio Doris: Una nuova divisione è stata creata per soddisfare tutte le esigenze della clientela

Squadra speciale per i clienti di qualità

I Private Bankers gestiranno il patrimonio, i beni immobili e la fiscalità



Banca Mediolanum è la banca che ha cambiato il modo di "essere e fare" banca. Non solo nella sua fiscalità, ma soprattutto nella qualità e nella quantità dei servizi offerti alla sua clientela.

di Banca Mediolanum e con il numero è cresciuta anche la qualità della clientela e il valore dei loro patrimoni.

biili, della fiscalità e così via. Ad Ennio Doris, Presidente di Banca Mediolanum, chiediamo da cosa derivi la scelta di creare una divisione apposta per i Private banking.

ma a cui ora è stata riservata un'attenzione particolare. Quali sono i vantaggi per chi può ricorrere al Private? «Il ventaglio 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 conservare e tutelare il patrimonio, a prodotti personalizzati, a tempistiche di eccellenza nella risposta a istanze.

mero abbastanza circoscritto 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 garantiscono una copertura sul fronte bancario a trecentosessanta gradi e costruita intorno alle esigenze dello stesso cliente.

Mediolanum Private Banking I Servizi ad hoc. CONSULENZA PERSONALIZZATA. DIFFERENZIALI DI SERVIZIO. SERVIZI NON BANCARI. SERVIZI DEDICATI. PRODOTTI PERSONALIZZATI.

I Private Bankers devono possedere un alto grado di preparazione

Solo professionisti davvero speciali

La nuova divisione, a organico completo, sarà composta da 200 elementi

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 posseggano 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 dei 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, Luinaro Rubertelli, Pietro Rosin, Nunzio Santangelo, tutti punti di riferimento per chi vorrà far parte della Divisione Private di Banca Mediolanum.

È del resto in programma un piano di sviluppo di grande respiro, che ancora una volta potrà contare sul fiore all'occhiello 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 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 multicentale della Banca e dell'impiego della multimedialità 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 persona-

Due sono i settori ove si sta guardando per la selezione delle risorse: i professionisti con esperienza decennale e quelli provenienti dal settore bancario

lizzato 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 compendare le aspettative. Solo dopo si è passati alle step successivi, 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».

Tutti i vantaggi della Carta di Credito personalizzata

Riflexcard paga per te

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 corentisti 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 F-cube, appositamente scelto per allinearsi alla filosofia che sta alla base di tutti i prodotti della banca milanese di riflettere e rispettare ogni specifica esigenza del cliente.

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

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 pagoban-

comat. In particolare, per quanto riguarda il pagamento rateale, consente di valutare mese dopo mese gli importi da pagare a saldo e quanto invece deve essere addebitato sul conto a rate, senza dover decidere al momento dell'acquisto e coinvolgendo esclusivamente e semplicemente il call center della Banca entro il 28 del mese. È la combinazione di queste caratteristiche così nuove e rivoluzionarie che ha contribuito al grande successo della Riflexcard. Un valore aggiunto che ha permesso a Banca Mediolanum di conquistare, nell'arco di pochi mesi, il traguardo delle 100mila carte di credito emesse a favore dei propri clienti, contando anche gli altri prodotti affini della vasta gamma proposta dall'Istituto di credito.

Come per ogni prodotto di Banca Mediolanum, anche per la Riflexcard, per qualunque informazione e chiarimento è possibile chiamare il numero 840 704 444 oppure rivolgersi a uno dei promotori finanziari della rete di Banca Mediolanum.

Piccolo Fratello. UN TETTO NERI SOLO DIAMORI 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.

Già al lavoro in Kenia gli educatori impegnati nel progetto sostenuto da Fondazione e Banca Mediolanum

I "bimbi di strada" avranno presto una casa

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

Il progetto è realizzato dalla Oslab (azienda "Amian") che opera in stretta collaborazione con "Koinonia Community", la comunità che sostiene l'opera comunitaria fin dai primi anni Novanta dal padre comboniano Renato Kizito Sesana, che gestirà direttamente il progetto dal punto di vista organizzativo e gestionale.

con situazioni di violenza e privazione; non rilegno possibile un modus vivendi di differenziale - 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.

Entra in Banca Mediolanum Basta una telefonata 840 704 444 www.bancamediolanum.it Selezione e Reclutamento tel. 02-90492778