

ENNIO DORIS: I NOSTRI PROMOTORI SONO IN GRADO DI OFFRIRE SERVIZI BANCARI, FINANZIARI E ASSICURATIVI

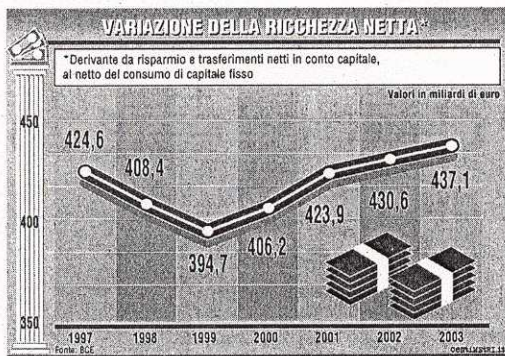
E' diventata una realtà la banca del Terzo Millennio

Tutti banchieri i Consulenti Globali con la formula adottata da Mediolanum

Da centri di costo a centri di ricavo e profitto. Dal collocare fondi e polizze, a guida del cliente nelle sue decisioni di investimento. Abbracciando tutti i servizi finanziari e bancari, la figura del promotore finanziario si è rinnovata, trasformandosi da impiegato presso un istituto di credito a imprenditore.

In primo luogo perché il risparmio è un settore in costante crescita. Pertanto, ad entrare in crisi possono essere singoli e specifici utilizzi del risparmio, ma non il mercato nel suo complesso. Tra l'altro, negli ultimi anni, la propensione al risparmio da parte delle famiglie italiane, è cresciuta in modo consistente. E lo stesso trend, in atto ormai a partire dal 2000, è proseguito anche nel 2004. Basti pensare che, in base ai dati della Banca d'Italia, già nei primi tre trimestri del 2004 il flusso destinato alle attività finanziarie era quasi raddoppiato rispetto allo stesso periodo del 2003, passando da 46 miliardi di euro del 2003 agli 85 dello scorso anno (si veda anche il grafico riportato a fianco).

Non va poi sottovalutato che in materia di risparmio non c'è il vincolo dei brevetti: per copiare un prodotto di un competitor si può impiegare anche meno di 24 ore. Ecco allora che, per evitare di restare soppiantati dall'innovazione, la soluzione sta nell'adottare un modello di banca snello e moderno che però possa fare affi-



damento sugli uomini giusti. Banca Mediolanum, infatti, ha sostanzialmente puntato su due fronti. Innanzitutto ha cercato di rendersi competitiva sul piano dei costi, sperimentando una formula e un metodo innovativo. Ha così investito sulle nuove tecnologie, sia per quanto riguarda l'organizzazione della struttura interna, sia, soprattutto, per la distribuzione dei servizi alla clientela. Risultato: il debut-

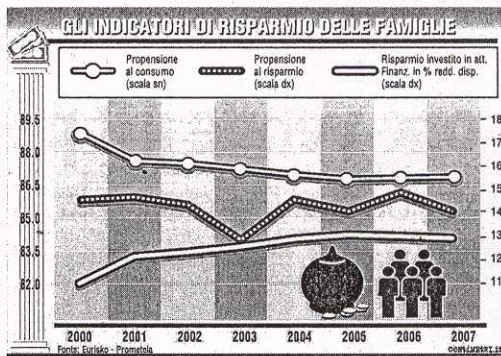
to della strategia della "multicanalità" grazie all'impiego di Internet, degli sms, del telex, del call center, una gamma di strumenti che consente al cliente di poter eseguire da qualunque luogo e a qualsiasi ora del giorno tutti i tipi di operazione. A ciò poi la Banca ha unito la relazione umana, il supporto anche psicologico, del consulente globale. Non è un caso del resto se anche le banche più tradizionali da qualche

tempo ricorrono alla figura del promotore e alla consulenza. Ma il valore aggiunto di Banca Mediolanum, rispetto a tutti gli altri istituti di credito, sta nel fatto che la rete dei consulenti non rappresenta un segmento delle attività, ma il core business dell'azienda. Banca Mediolanum non ha sportelli, è il consulente globale. Ecco perché da sempre ritenuta fondamentale per le nostre risor-

se la formazione e il continuo aggiornamento. Se è vero che un'altra banca potrebbe essere in grado di copiare la nostra formula dovrebbe però recuperare molti anni di cultura nella consulenza. Per svolgere al meglio questo mestiere bisogna infatti conoscere da vicino i prodotti, ma occorre anche che il professionista impari a gestire il cliente sotto il profilo emotivo: per questo si studiano e si applicano anche le teorie

del Premio Nobel Kahneman. E questa è stata un'intuizione di Banca Mediolanum, che si è tradotta nel garantire un iter formativo e supporti anche dal punto di vista psicologico. Un'altra carta vincente è stata poi quella della "multimedialità" della comunicazione all'interno dell'azienda, rendendo possibile un flusso costante di informazioni dal vertice alla base. In particolare l'obiettivo è stato raggiunto tramite

due canali comunicativi: la televisione aziendale e i corsi via web. Infine per scegliere Banca Mediolanum basta dimostrare di avere motivazione ed entusiasmo, non è richiesto un periodo di pratica se non quella sul campo: si comincia da principio a collaborare nell'ambito di un team ma poi crescendo è offerta l'opportunità di diventare imprenditori di se stessi. Del resto, rispetto a tre anni fa gli obiettivi di reclutamento delle reti di promotori sono stati fortemente ridimensionati: se in tutti i business plan delle società di distribuzione si prevedeva l'insediamento di mille e più consulenti, oggi si guarda piuttosto a chi ha già esperienza e soprattutto un portafoglio clienti ben consolidato. Invece Banca Mediolanum, sempre riportata anche la testata il 30 aprile scorso - rappresenta l'unica azienda che non rinuncia agli esordienti, reclutando, oltre a chi vanta già un background da professionista, anche giovani laureati molto motivati che abbiano già maturato qualche anno di esperienza lavorativa anche in altri settori, che pertanto andranno formati e preparati con tutti i costi in termini di rendimento nella fase di decollo dell'attività. Fino a che, acquisite le abilità per soddisfare a trecentesca gradi tutti le esigenze della clientela, dai servizi bancari e finanziari a quelli di tipo assicurativo, da consulenti diventeranno veri e propri banchieri.



Un concerto per dare una casa ai bimbi africani

La prima tappa è il Kenya, ma l'idea è di importare questa esperienza in tutti i Paesi in via di sviluppo in cui i più giovani soffrono e lottano ogni giorno per la sopravvivenza, a causa di malattie e malnutrizione. Si chiama "Operazione Piccolo Fratello" il grande progetto etico-sociale con cui la Fondazione Mediolanum vuole dare il proprio contributo per realizzare case di accoglienza per i bambini di strada dei Paesi meno fortunati. Si comincia con il concerto benefico "Quattro stagioni per l'Africa" in cui la Fondazione figura tra gli sponsor ufficiali. L'appuntamento è per domenica 28 maggio, alle 21, al Teatro dal Verme di Milano che vedrà insieme i cantautori italiani Lucio Dalla, Mimmo Locasciulli, Gianni Nannini, Gino Paoli, Omelia Vanoni e Roberto Vecchioni rivisitare dal loro repertorio Primavera, Estate, Autunno e Inverno di Antonio Vivanti, il tutto accompagnato da Alessandro Cerdo che il "Crescendo Jazz Band" che interpreteranno in chiave jazz "Le quattro stagioni". La manifestazione, organizzata con il patrocinio del Comune e della Provincia di Milano, fa parte delle numerose iniziative promosse da Arnoldo Moses Mondadori a favore dell'opera di Padre Kizito Sesane e di don Antonio Mazzi. Tra le iniziative, una lotteria d'arte curata dal critico Enzo Di Martino e il volume dal titolo "Quaderno Africano" che, edito da Frassinetti, raccoglie 120 contributi di scrittori, giornalisti, personalità della cultura e dell'arte, tutti ispirati all'Africa e ai bambini di Padre Kizito, da Ennio Morricone a Oliviero Toscani a Renzo Piano a Ettore Mo.

In particolare, il ricavato di questa serata musicale - il costo del biglietto è di 50 euro e si può acquistare online sul sito Internet www.ticketone.it - andrà a sostenere la costruzione a Kilbera, in Kenya, di una casa per cinquanta bambini, ma anche di un Centro di Formazione per educatori, che sarà gestito dall'Associazione Koinonia di Nairobi, fondata da padre Kizito, in collaborazione con l'Associazione Educatori Senza Frontiere, fondata dal Professor Giuseppe Vico e da don Antonio Mazzi.

«Nel 2010 si conteranno circa 40 milioni di bambini di strada in tutto il continente africano, di cui 2 milioni in Kenya», commenta padre Kizito. Per l'occasione, la Fondazione

I CLIENTI DELLA BANCA INCONTRANO CAMPIONI DI OGGI E DI IERI Gran festa al Giro d'Italia

Banca Mediolanum per il terzo anno consecutivo ha portato i suoi migliori clienti all'88° Giro d'Italia, sponsorizzando il «Gran premio della montagna», che premia con la maglia «verde» il ciclista che realizza la performance migliore negli arrivi in salita. La Banca, grazie al numeroso team di Pr e hostess, ha seguito, tappa dopo tappa, l'intero percorso della storica manifestazione ciclistica, fin dalla partenza in Calabria, il 7 maggio (il Giro d'Italia si chiude il 29 maggio a Milano, dopo un totale di venti tappe). L'Istituto di credito, anche nell'ambito di questa importante competizione sportiva, ha così portato e fatto conoscere il suo modello innovativo di fare banca e, in particolare, i due prodotti lanciati di recente, ovvero il conto corrente Reflex e la carta di credito Reflexcard. Come? Proponendo una serie di iniziative collegate all'evento, alcune già sperimentate nei due anni precedenti, altre del tutto nuove, che, tra l'altro, hanno potuto contare su quattro testimoni d'eccezione: Francesco Moser, Gianni Motta, Maurizio Fondriest e Roberto Conti.

«Banca Mediolanum è presente con il suo stand nel grande villaggio degli sponsor, allestito fin dalle prime ore del mattino presso ogni tappa del Giro, un'attività che ha reso possibile stare in mezzo alla gente e incontrare giorno dopo giorno i clienti di tutta Italia» - spiega Francesco Minelli, direttore Marketing di Banca Mediolanum; - inoltre, abbiamo dato alla nostra clientela l'opportunità di fare una pedalata sullo stesso circuito degli "scalatori", indossando la maglia verde, fianco a fianco dei loro eroi del ciclismo.

Attraverso poi l'accordo di co-marketing con Volkswagen, Banca Mediolanum ha partecipato alla "carovana" pubblicitaria con sei auto, consentendo ai suoi clienti anche il lusso di seguire la gara lungo il tragitto. Ma non è tutto. Si è detto sport, ma anche appuntamenti di festa e divertimento. Con questa terza sponsorizzazione la Banca di Ennio Doris, organizzando il «Mediolum party», ha portato a cena i migliori clienti della zona, nei ristoranti più esclusivi delle diverse località che di volta in volta ospitano il Giro, invitando, però, per la prima volta, anche gli amici e i parenti più stretti dei loro ospiti. Serate in location prestigiose all'insegna della musica e dell'entertainment.

Impariamo a costruire oggi una pensione per il domani

La cultura della pensione integrativa in Italia è ancora troppo poco radicata. Tuttavia, soprattutto i giovani lavoratori, dipendenti o professionisti che siano, è bene che prendano da subito l'abitudine di destinare una parte dei propri risparmi alle polizze previdenziali per alimentare, giorno dopo giorno, un'ulteriore rendita. Questi prodotti che serviranno a integrare le prestazioni messe a disposizione dalla previdenza statale, ossia quelle fornite dall'Inps e da altri istituti pubblici previdenziali, rappresentano gli unici strumenti in grado di garantire la stabilità del proprio tenore di vita una volta raggiunta la terza età. Deve tenersi infatti presente che la vita media è quasi raddoppiata. A chi si è affacciato di recente al mondo del lavoro può sembrare strano assicurarsi contro il rischio proprio della longevità. Eppure per il futuro, per avere un certo margine di sicurezza, è bene provvedere al più presto ad articolare con ulteriori supporti pensionistici il proprio futuro.

Un rapporto dell'Onu ritiene che in questo nuovo secolo si potrebbero arrivare a circa centosessant'anni di vita, quindi la popolazione invecchia sempre più. Dati alla mano, in Italia, oggi tra bambini e minorenni si arriva a poco più di otto milioni contro gli ultra sessantenni che invece sfiorano quota quindici milioni. E si conta che nel 2050 le persone anziane saranno molte di più rispetto ai giovani. A ciò va aggiunto che sono cambiate le esigenze e gli abitudini sociali. I pensionati del futuro oggi sono abituati a fare viaggi e vacanze fuori stagione, ad andare a cena fuori, a teatro e al cinema, a vestirsi alla moda. Pertanto se durante la terza e quarta età, quando si avrà più tempo per se stessi, non si vorrà alterare il proprio stile di vita, è bene preoccuparsi fin da ora che l'entità della pensione sia proporzionata alle necessità personali. La previdenza si dovrebbe basare sui cosiddetti tre pilastri: la pensione pubblica, i fondi pensione e la previdenza privata. Ognuno di questi dovrebbe fornire almeno un terzo degli introiti.

Come è accaduto in molti altri Paesi, in specie in quelli anglosassoni, anche in Italia le pensioni integrative sono destinate a diventare sempre più significative in termini economici di quelle pubbliche e da noi i fondi pensione, tranne qualche rara eccezione, stanno partendo solo ora. Può sembrare un paradosso ma con gli anni la pensione integrativa prenderà quasi il posto di quella pubblica che a sua volta verrà a integrare la prima. Banca Mediolanum grazie alla rete dei suoi promotori offre consulenza, accorgimenti, consigli. La prima condizione da rispettare resta questa: la propria rendita va costruita passo dopo passo e in modo costante.

Una piccola somma destinata giorno dopo giorno alle polizze previdenziali può assicurare una ulteriore rendita nella Terza Età

WALTER OTTOLENGHI: CHE COSA NASCONDE LA BATTAGLIA TRA BANCHE ITALIANE ED EUROPEE Miliardi di euro investiti in Italia da società straniere

Non succedeva da anni: tante grandi e importanti società straniere ansiose di investire in Italia. C'è di più: pur di poterlo fare, si dà battaglia senza esclusione di colpi giudiziari e mediatici. Anzi, è questo non si era proprio mai visto: un pioggia di miliardi (di Euro) è pronta a riversarsi nelle bisognose casse dei bel paese e qui si sta a discuterci sopra. Senza la pretesa di incastrare tutte le tessere del gioco, un aiuto alla comprensione può venire dall'osservazione di come il modo di fare la banca sia cambiato, in Europa e in Italia, negli ultimi decenni. Il mestiere di raccogliere e prestare denaro si è, generalmente, polarizzato attorno a modelli abbastanza diversi tra loro. Parlando dei paesi di maggior peso dell'Europa continentale, Francia e Germania, il tessere del prodotto locale, quello di interesse prevalentemente nazionale o regionale, ha continuato ad appoggiarsi ad

una rete molto fitta di banche di carattere cooperativo o espresse dalla società civile di un ambito territoriale specifico, spesso con finalità mutualistiche o comunque d'interesse generale. Federandosi a livello locale o nazionale, senza perdere la propria individualità, hanno dato luogo a dei grandi protagonisti dell'economia, forti per le loro dimensioni e, in genere, per la grande diversificazione dei rischi di credito. Nello stesso tempo sono inattaccabili sotto il profilo degli assetti proprietari, originati da istituzioni spesso pubbliche non scalabili. Altre banche invece, più strutturate per servire le imprese di carattere multinazionale o per inserirsi da protagoniste nel circuito delle operazioni finanziarie di importanza mondiale, forti di una struttura proprietaria incrociata con le altre grandi istituzioni finanziarie dei loro paesi, sono cresciute anche grazie a strategie di acquisizioni e fusio-

ni, che le hanno rese sempre più grandi mantenendo sostanzialmente invariabili i loro assetti di controllo. In Italia la situazione è diversa: negli Anni '90 il controllo pubblico delle banche statale o locale, è stato smantellato, senza che nessuno mostrasse di aver bene in mente quale assetto dovesse assumere questo settore vitale. Le banche d'affari - prevalentemente straniere - hanno fatto il loro mestiere, trovando in Italia l'insperato bendor della committenza pubblica e piazzando senza troppa fatica le azioni delle banche e casse di risparmio italiane e europee in campo. Obiettivo raggiunto ma a costo di molte banche straniere: acquisire quote di mercato, soprattutto nella raccolta del risparmio, e fare efficienza nei costi, accentrando le unità operative a livello europeo per combattere le forze e darsi battaglia nella conquista delle grandi operazioni finanziarie internazionali, incluso il vasto settore del risparmio ge-

sito. Brutte notizie si preparerebbero, quindi, per l'occupazione diretta e per quella indiretta del cosiddetto terziario avanzato. Così pure, probabilmente, per l'assistenza alle imprese locali, che diventerebbero strategicamente meno importanti. Potrebbero invece sentirsi più a loro agio i clienti privati, invogliati a versare i loro risparmi per alimentare coi non trova punti di riferimento aggreganti, capaci di organizzare le forze in un disegno strategico d'impatto nazionale. E' su questo magna che si schierano ora le diverse forze in campo. Obiettivo: neanche tanto nascosto di molte banche straniere: acquisire quote di mercato, soprattutto nella raccolta del risparmio, e fare efficienza nei costi, accentrando le unità operative a livello europeo per combattere le forze e darsi battaglia nella conquista delle grandi operazioni finanziarie internazionali, incluso il vasto settore del risparmio ge-

stato. Brutte notizie si preparerebbero, quindi, per l'occupazione diretta e per quella indiretta del cosiddetto terziario avanzato. Così pure, probabilmente, per l'assistenza alle imprese locali, che diventerebbero strategicamente meno importanti. Potrebbero invece sentirsi più a loro agio i clienti privati, invogliati a versare i loro risparmi per alimentare coi non trova punti di riferimento aggreganti, capaci di organizzare le forze in un disegno strategico d'impatto nazionale. E' su questo magna che si schierano ora le diverse forze in campo. Obiettivo: neanche tanto nascosto di molte banche straniere: acquisire quote di mercato, soprattutto nella raccolta del risparmio, e fare efficienza nei costi, accentrando le unità operative a livello europeo per combattere le forze e darsi battaglia nella conquista delle grandi operazioni finanziarie internazionali, incluso il vasto settore del risparmio ge-

Servizio clienti
840 704 444
www.bancamediolanum.it

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

Selezione e Reclutamento
02 90 492 778