

Ennio Doris: Una nuova struttura creata ad hoc garantirà una copertura bancaria a 360 gradi

Task force per 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 fisicità, ma soprattutto nella qualità e nella quantità dei servizi offerti alla sua clientela. Una prima attenzione a una fascia alta dei clienti si è avuta con la nascita del Club PrimaFila e della carta di credito PrimaFila 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 confronti 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 seguiti 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 ventaglio di opportunità è assai ampio. Per capirci, si va da accessi preferenziali ai 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 ec-

Mediolanum Private Banking

I Servizi ad hoc

- ▶ **CONSULENZA PERSONALIZZATA**
 - 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
- ▶ **DIFFERENZIALI DI SERVIZIO**
 - Aumento dei massimali bancomat
 - Corsie preferenziali rilascio mutui, crediti, carte di credito
 - Priorità di accesso telefonico al servizio clienti
- ▶ **SERVIZI NON BANCARI**
 - Agenzia viaggi personalizzata
 - Partecipazioni ad eventi sportivi e culturali
 - Programma di fidelizzazione esclusivo
- ▶ **SERVIZI DEDICATI**
 - Analisi del deposito amministrato del cliente
 - Informative periodiche sul mercato obbligazionario
- ▶ **PRODOTTI PERSONALIZZATI**
 - Definizione di prodotti strutturati personalizzati evoluti e continuamente aggiornati legati alla performance dei mercati finanziari mondiali

cellenza nella risposta a istanze. A questo quadro vanno poi sommate tutte le offerte assicurate dal 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 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.

Quanti sono i clienti di Banca Mediolanum che già possono beneficiare del Private banking?



Allo stato attuale sono circa 50 mila coloro che possono usufruire di questa lunga serie di benefici, ma ne abbiamo già selezionati circa 100 mila che presentano 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 apprezzare 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 guidi 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.

I selezionati devono possedere elevate qualità individuali e professionali Private banker? Un professionista speciale

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 25 milioni di euro. Ed entro la fine dell'anno

sono previsti ulteriori ingressi sino a raggiungere un patrimonio di 1.200.000.000. 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. Tra i primi neoinserti sono da segnalare Carlo Melotti e Giancarlo Vinacci, provenienti da importanti istituzioni. «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 multicanale della Banca 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.

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».



PICCOLO FRATELLO
UN PROGETTO MONDOLICO ASSOCIATI PER I BAMBINI 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.

Contribuisci con donazioni e bancomat di importo superiore a 100.000 lire (o con carta di credito) a favore di Piccolo Fratello. Contattaci al numero verde 800 00 00 00 o al numero verde 800 00 00 00. Contattaci al numero verde 800 00 00 00.

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

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

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

Selezione e Reclutamento
tel. 02-90492778