

**FAMILY BANKER** Con un conto corrente Mediolanum, una filiale a casa di ogni cliente. Il Family Banker svolge, di fatto, e direttamente con ognuno dei suoi clienti, il ruolo che in una banca tradizionale riveste il direttore di filiale

## Il direttore di banca del XXI secolo

**B**anca 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 a effetto ma esprime in pieno la sostanza delle cose: ovvero il «banchiere della famiglia», di ogni famiglia, di ogni cliente. Una professione unica perché, mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove l'assistenza e la consulenza personale al cliente so-

no ancora in gran parte standardizzate oppure fornite attraverso piattaforme on-line, 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. Così 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 gli aspetti, le scelte, le decisioni più importanti 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 dei 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 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 comple-

tamente 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 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. È il direttore di banca del XXI secolo, che deve essere a disposizione dei clienti, e non viceversa. Aprendo un conto corrente di Banca Mediolanum il cliente apre una filiale della banca a casa propria, oppure in ufficio, insomma nel luogo e negli orari che gli risultano più pratici e funzionali. Per questo, Banca Mediolanum

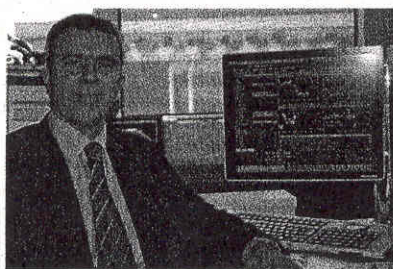
offre a ogni cliente il massimo della professionalità, della vicinanza, e del servizio personalizzato. E a ogni direttore di una banca tradizionale, così come a ogni professionista di alto livello del settore bancario e finanziario, offre la concreta possibilità di svolgere il proprio mestiere ma evoluto in chiave più moderna e al passo 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, come quella 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, a seconda delle capacità e ambizioni personali. Ciò significa anche l'opportunità di svolgere una delle professioni con prospettive di maggior sviluppo in assoluto e con le maggiori potenzialità, in grado di dare molte soddisfazioni dato che il modello di Banca Mediolanum consente 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; una preparazione e un aggiornamento professionale garantiti anche attraverso l'università aziendale Mediolanum Corporate University (Mcu). Per fornire ai clienti un servizio di eccellenza Banca Mediolanum ha sempre puntato e punta sulla grande professionalità dei suoi Family Banker investendo molto in formazione, aggiornamento e sviluppo delle risorse umane. Non avere sportelli 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.

L'ANALISI DEI RENDIMENTI DEI FONDI COMUNI NEL CORSO DEL 2009 PREMIA LA GESTIONE DI MEDIOLANUM

## Fondi, investimenti e risultati di eccellenza

**G**uadagnare bene con i propri investimenti. Ottenere rendimenti elevati. Valorizzare al meglio risparmi e risorse finanziarie. Facendole fruttare e incassando risultati d'investimento molto vantaggiosi, a livelli di eccellenza. Nella gran parte dei casi migliori rispetto all'andamento complessivo del mercato e agli indici di riferimento («benchmark», nel termine tecnico degli addetti ai lavori). È ciò che ogni risparmiatore e investitore chiede e si aspetta dalla propria Banca o società di gestione. Ed è 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 CorrierEconomia, prendendo in esame e valutando le performance ottenute nei 12 mesi dello scorso anno di ben

477 Fondi comuni italiani, gestiti dalle banche e Sgr (Società di gestione del risparmio) del Paese. In questo quadro, va innanzitutto evidenziato che una delle principali strategie d'investimento sostenute e promosse abitualmente da Banca Mediolanum è quella di privilegiare l'investimento nel comparto azionario, proprio perché nel lungo periodo e storicamente risulta il comparto a conti fatti più premiante, remunerativo e vantaggioso (a patto ovviamente di perseguire e portare avanti nel tempo logiche di lungo periodo). Per questo, nei Portafogli finanziari della clientela del Gruppo Mediolanum la composizione azionaria corrisponde a circa il 60% del Portafoglio investimenti complessivo, i tre quinti del totale, e risulta decisamente più alta rispetto alla media del mercato (in cui gli investimenti azionari sono me-



Vittorio Gaudio, responsabile Area Patrimoni Finanziari Clientela di Banca Mediolanum

no del 20% del Portafoglio totale), e rispetto alle scelte e strategie delle altre banche e operatori del settore. E l'analisi realizzata da CorrierEconomia nel comparto dei Fondi azionari, in particolare, esaminando un totale di 207 fondi italiani gestiti sull'intero mercato nazionale, premia Banca Mediolanum collocandola al secondo posto assoluto nella classifica dei migliori risultati e performance, con il 56% dei fondi azionari gestiti da Mediolanum che, a fine 2009, hanno ottenuto risultati migliori rispetto all'andamento del mercato complessivo. Battendo quindi quei «benchmark», quei parametri di riferimento, che indicano se la gestione attiva degli investimenti da parte dell'operatore è stata vantaggiosa, fruttifera e premiante 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.

«I nostri fondi d'investimento e l'attività di gestione finanziaria del Gruppo hanno ottenuto performance di assoluto rilievo» osserva Vittorio Gaudio, responsabile Area Patrimoni Finanziari Clientela di Banca Mediolanum, «mentre la raccolta degli investimenti, attraverso efficaci strategie di collocamento, ha saputo privilegiare le soluzioni più vantaggiose per la clientela, attraverso una composizione mirata e ben ponderata del Portafoglio finanziario. E i numeri lo dimostrano». Anche prendendo in esame l'analisi fatta da CorrierEconomia sullo scenario complessivo dei Fondi comuni (quindi mettendo 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 ambito, 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 gli investimenti della clientela della Banca.

### MEDIOLANUM S.P.A., BILANCIO 2009

I risultati dell'attività relativa al 2009 del Gruppo Mediolanum e della Banca presentano un profilo nettamente positivo. In particolare, per 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 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 177% rispetto al 2008, costituisce un record storico per il Gruppo e testimonia il considerevole rafforzamento del business. Comunicato stampa completo disponibile sul sito [www.mediolanum.it](http://www.mediolanum.it)

Notizie Mediolanum a cura di  
**Roberto Scippa**  
[roberto.scippa@mediolanum.it](mailto: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