

Gli anniversari di Mediolanum

Quest'anno per Mediolanum si verificano due ricorrenze importantissime: i 25 anni dalla nascita di Programma Italia, primo nucleo da cui è derivato tutto il Gruppo, e i dieci anni di Banca Mediolanum.

Due tappe fondamentali che certificano la qualità e la quantità del lavoro fatto da tutti i collaboratori dell'azienda. Ognuno avrebbe una sua storia da raccontare, i propri obiettivi da raggiungere, i propri sogni da realizzare, ma, primo tra tutti, Ennio Doris, Presidente di Banca Mediolanum e Amministratore Delegato del Gruppo Mediolanum, ci dà ora una sua personale visione di questi 25 anni.

«In questi anni, a volte, mi sono sentito un po' come tutti coloro che vanno contro corrente. Sono, ed ero, soprattutto fortemente convinto che la qualità della consulenza finanziaria, oggi come 25 anni fa, non può prescindere dalla qualità della soddisfazione di tutti i bisogni del cliente dal punto di vista finanziario, previdenziale, assicurativo e bancario. Solo potendo gestire con i propri clienti un rapporto sulla totalità di questi aspetti si può essere certi di aver fatto bene il proprio dovere, di aver svolto la propria missione. Tutto questo si concentra in una sola, determinante parola: qualità».

«Perché mi sentivo contro corrente?», prosegue Doris, «perché ho basato le mie con-

vinzioni su alcune esperienze e sensazioni che mi hanno fatto sentire parecchio solo in alcuni momenti della mia vita imprenditoriale, ma la mia visione e il punto d'arrivo sono sempre stati talmente chiari da farmi muovere senza mai deviare dalla linea maestra. Grazie a questa visione ho potuto creare la Banca senza dubbio più evoluta sia tecnologicamente sia nel rapporto con la clientela sempre supportato dai quasi 6.500 Family Banker, che ringrazio uno per uno, e dagli oltre 1.500 collaboratori di sede che abbraccio con la stessa enfasi».

«Pensate a una filiale qualunque», aggiunge Doris, «di una qualunque banca, è la stessa, a parte i supporti tecnologici basilari, di una qualunque banca fiorentina del XV secolo. Banca Mediolanum ha stravolto le regole e invertito i rapporti di forza tra cliente e istituto. Questo non vuol dire che la conflittualità tra cliente e banca rimane ma ha solo pesi diversi, ma che grazie al concetto della banca circolare costruita intorno al cliente non esistono motivi di conflittualità. Questa strategia ci ha consentito di arrivare ad avere oltre 1 milione di clienti e di aprire oltre 500.000 conti correnti e amministrare più di 35 miliardi di euro. Di questi risultati voglio ringraziare tutti i miei collaboratori presenti, passati e futuri e sono anche convinto che siamo solo all'inizio».

Global Banker di successo e prospettive di carriera «Chi vuole emergere venga qui da noi»

È in Banca Mediolanum da oltre 20 anni e gestisce, come Global Banker, il maggior portafoglio del Gruppo, in termini di clienti e di asset, ed è, da sempre, ai primi posti per risultati conseguiti. Domandiamo a Luigi Piani quali sono stati i fattori chiave del suo successo professionale: «In primo luogo», risponde, «devi essere innamorato del tuo lavoro. Ma questo non basta se non si lavora, come è successo a me, nell'azienda ideale, che consente a ognuno di trovare la sua strada vincente. Un ultimo e decisivo aspetto è la qualità del rapporto con il cliente che si riesce a creare in Mediolanum».

Insomma, se a 44 anni e con una solida posizione Piani ha deciso di cambiare vita è perché ha intravisto nel percorso allora indicato da Ennio Doris e dal suo Programma Italia le prospettive di volgere a suo favore il know-how, l'esperienza e le conoscenze acquisite. «Ero dirigente d'azienda e la maggior parte di quello che facevo», ammette Piani, «andava a vantaggio della mia società: ho scelto la libera professione per mettere a frutto appieno le mie potenzialità e investire su me stesso. Adesso, che ho 66 anni, vivo il lavoro come un divertimento. Per me non esiste fine settimana: lavoro anche di sabato, se serve».

Un esito inatteso, eppure prevedibile. Anche se lo stesso Piani, a metà anni Ottanta, non era affatto convinto di essere pronto

a cambiare la sua vita professionale. «Ennio Doris ci diceva che si potevano porre risultati entusiasmanti, ma sulle prime non credevo, onestamente, nella possibilità di attuare programmi così ambiziosi. Eppure, dopo essere diventato manager di Programma Italia, ho deciso di lasciare una posizione sicura per mettermi in gioco. Allora eravamo 400 in tutta Italia: oggi siamo più di 6 mila».

Mediolanum, dunque, ha offerto a Piani un'opportunità di divenire padrone del proprio destino (e del proprio successo, alla prova dei fatti) in un ambiente lavorativo «inedito». «Sin dall'inizio», ricorda, «ho respirato un clima diverso: una voglia di fare e degli obiettivi che non mi erano mai stati prospettati. Ero stato per molti anni in aziende produttrici di beni di largo consumo e beni strumentali, ma un ambiente simile non lo avevo mai trovato». Uno degli elementi distintivi di Mediolanum è la totale disponibilità ad aiutarsi reciprocamente. «Proprio alcuni giorni fa sono andato a trovare un collega friulano che era in difficoltà. Ho avuto piacere che lui abbia trovato in me un supporto che lo ha aiutato a uscire da una situazione di difficoltà».

Un Family Banker che entra in Banca Mediolanum non gode solo di un clima favorevole che ne facilita l'inserimento e i rapporti con i colleghi, ma anche una costante assistenza in termini di formazione. «Ogni due



Luigi Piani

settimane», spiega Piani, «si tengono incontri a livello territoriale riservati alla rete dei consulenti». Senza dimenticare la formazione via Web, che prevede corsi via computer con verifica attraverso test.

La possibilità di porsi sfide ambiziose e realizzarle; una rete di rapporti, all'interno del Gruppo, che facilitano l'inserimento e il progresso dei Family e dei Global Banker; iniziative costanti nella formazione con uno sviluppo, a breve, mai visto in questo ambito. C'è tuttavia dell'altro, come evidenzia Piani: la libertà di scegliere il profilo che meglio si attaglia a ognuno. «Oggi», spiega, «Banca Mediolanum offre due percorsi lavorativi: quello manageriale e quello della libera professione. Il primo è un iter adatto a chi ha l'ambizione di creare una propria struttura, un gruppo e una rete di collaboratori che facciamo capo a lui. Io, ad esempio, avevo 40 collaboratori in tutto il Friuli-Venezia Giulia, selezionati e addestrati da me. Dopo alcuni anni, ho deciso di occuparmi dei miei clienti: se allora ne avevo 200, da libero professionista sono arrivato a 800». È l'aspetto positivo che nessuno dei due percorsi esclude l'altro. «Si può cambiare in ogni momento, forti della certezza che in ognuno dei due percorsi vige un approccio meritocratico», assicura Piani.

UNA LINEA INNOVATIVA, CONVENIENTE E FLESSIBILE IN CASO DI GRAVI MALATTIE E INFORTUNI

Life Serenity, per affrontare la vita con serenità

Unica nel suo genere. Innovativa, conveniente e personalizzabile. Realizzata per tutelare l'assicurato, e anche la sua famiglia, dai gravi imprevisti che possono verificarsi nel corso della vita, mettendone a repertorio la stabilità e tranquillità economica. Life Serenity è la nuova linea di protezione di Banca Mediolanum creata appositamente per offrire una solida tutela dai gravi eventi accidentali che possono colpire il sottoscrittore, come malattie gravi, infortuni, grandi interventi chirurgici, morte, tutti quei fattori che possono quindi impedire all'assicurato anche il normale svolgimento delle proprie attività lavorative e di reddito, per sé e per chi ne dipende economicamente, come i propri cari.



Edoardo Fontana Rava

«Tutelare la serenità della vita di tutti i giorni dai gravi eventi imprevisti è fondamentale, specie se si tratta del proprio futuro e di quello delle persone care», osserva Edoardo Fontana Rava, responsabile Marketing Prodotto di Banca Mediolanum. «Per questo», prosegue, «abbiamo predisposto una nuova linea del

ramo protezione che soddisfa una reale e primaria esigenza del cliente, alla quale mancava finora una risposta adeguata». Non esiste infatti un'altra formula di protezione di questo genere sul mercato, perché Life Serenity è una soluzione pensata in maniera specifica per offrire una garanzia economica in caso di grave invalidità o morte, in seguito a malattia o infortunio, con premi assolutamente concorrenziali rispetto ad altre formule presenti sul mercato, e che consente di scegliere massimali elevati e adeguati al tipo di rischio. «Questo nuovo tipo di protezione», sottolinea Fontana Rava, «riconosce all'assicurato un capitale prefissato secondo contratto: non è quindi né un rimborso, né una diaria, né una copertura dei costi sostenuti,

ma una garanzia economica ben precisa e prestabilita, con grande trasparenza. La possibilità di tutelarsi in caso di gravi imprevisti per la propria salute con capitali importanti, spesso non offerti dal mercato, a tariffe molto convenienti e concorrenziali, sono tutti elementi che ne fanno quindi una linea di protezione del tutto unica, innovativa e vantaggiosa».

Per proteggere la tranquillità economica del sottoscrittore e della propria famiglia, attraverso una gamma completa e personalizzabile di coperture, la linea Life Serenity si articola in tre diverse soluzioni, flessibili e modulari, in base alle esigenze personali: Life Serenity Vita, Life Serenity Infortuni e Life Serenity Global, che rappresenta la copertura più completa.

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. 840 700 700
www.familybanker.it