

UNA FIGURA PROFESSIONALE A TUTTO TONDO A SALVAGUARDIA DEL BENESSERE DELLA PERSONA E DELLA FAMIGLIA E A PROTEZIONE DEL PATRIMONIO E DEI BENI

# Family Banker, il terzo occhio anche contro i rischi

Grazie al professionista di Banca Mediolanum ciascuno può sapere esattamente quali rischi corre e in caso di sinistro può contare su di lui fino alla soluzione del caso

C'era una volta il consulente finanziario, e c'era l'assicuratore. Oggi c'è il Family Banker, per ogni cliente Mediolanum: un esperto specializzato nella protezione del patrimonio, dei risparmi, del livello economico dell'individuo e della sua famiglia, prima ancora che nella loro valorizzazione. Avendo una competenza tecnica eccellente e a tutto tondo e una conoscenza approfondita dei bisogni e della situazione economico-finanziaria del cliente, il Family Banker è in grado ogni volta, per ogni richiesta, di suggerire la soluzione migliore, la più adatta. A partire da quei problemi che apparentemente non hanno soluzione, cioè gli imprevisti: un furto, un incendio, una malattia invalidante, un grande intervento chirurgico, la perdita del lavoro, una rapina.



Insomma eventi capaci di azzerare o compromettere un patrimonio, anche consistente, che magari è frutto di una vita di lavoro e sacrifici. Un tema, quello della protezione, che

riveste sempre più importanza, perché cresce nella società la percezione del rischio e la ricerca di sicurezza: se una volta il capofamiglia si sentiva (relativamente) tranquillo sottoscrivendo una polizza vita a favore di coniuge e

figli in caso di morte, oggi assicurazioni di questo tipo non gli bastano più. Ciò ha portato Mediolanum Assicurazioni Spa a predisporre un ventaglio di proposte di protezione che riguardano la persona, la famiglia, i beni e il patrimonio. Proposte tanto efficaci quanto più personalizzate. E spiegate con un linguaggio chiaro, che mette subito in evidenza i rischi che non copre. Ciò che più conta è che le proposte di Mediolanum Assicurazioni mirano a tutelare soprattutto chi rimane vittima di eventi con gravi conseguenze sotto l'aspetto economico-finanziario. E qui la consulenza del Family Banker gioca un ruolo di primaria importanza, perché spesso ci preoccupiamo, di più e prima, di come implementare i nostri beni che non di come proteggerli,

come non perderli. Al contrario il Family Banker sa che non basta valorizzare un patrimonio o un bene, investire con oculatezza e risparmi: bisogna anche proteggerli dagli imprevisti. Nulla, neppure il Family Banker, può contro il destino o il caso. Ma (a costo di apparire cinico), il professionista di Banca Mediolanum sa riconoscere e segnalare ogni eventualità capace di pregiudicare l'equilibrio economico di una determinata persona, di una famiglia. E conosce gli strumenti (assicurativi) capaci di eliminare o limitare almeno i maggiori danni economici, sa individuare i più appropriati e utili per ciascun cliente. Come un terzo occhio che sa vedere lontano a salvaguardia di ogni membro della famiglia.

INTERVISTA CON MASSIMO GRANDIS, AMMINISTRATORE DELEGATO DI MEDIOLANUM ASSICURAZIONI

## “Regola n. 1: proteggere il proprio tenore di vita”

Le polizze proposte da Mediolanum Assicurazioni in linea con la normativa europea in materia di consulenza finanziaria

Lo dice anche la normativa europea sulla consulenza finanziaria: prima di tutto va protetto il tenore di vita presente del cittadino. Poi si può pensare alla pensione (tenore di vita futuro), infine a valorizzare il suo patrimonio (investimenti redditizi) dichiara Massimo Grandis, amministratore delegato di Mediolanum Assicurazioni, che non fa parte del Gruppo Mediolanum ma opera prevalentemente con i Family Banker. Si tratta del resto di un principio al quale si attiene (o dovrebbe attenersi) ciascuno “bonus pater familias”, dal quale ci si aspetta cura e saggezza; ma anche il “reasonable man” degli inglesi, che si fa guidare dal buon senso. In altre parole: dovere del capofamiglia, dal cui senso di responsabilità dipende la qualità dell'esistenza di coniuge e figli, è garantire alla famiglia il mantenimento del livello di vita.

E come si fa, in un momento come l'attuale in cui crisi finanziaria ed economica si accavallano e moltiplicano i loro effetti? Le “polizze di protezione” sono una risposta. Autorevoli ricerche rivelano che se quattro anni fa era “no” la risposta dell'italiano medio alla domanda “sente il bisogno di proteggersi?”, oggi è “sì”, con i dubbi che ne conseguono: con chi mi assicuro? posso permettermelo? basterà un'assi-

curazione? Quando si tratta di ragionare di assicurazioni, il primo passo è fare ordine. “Mediolanum Assicurazioni” spiega Massimo Grandis “ha ordinato i rischi in tre filoni: della persona, del patrimonio, dei beni, e ha predisposto uno strumento, il Protection Easy Tool, che, come un navigatore, con poche domande mirate identifica il grado di rischio in cui si colloca il cliente. Una specie di tom-tom della sicurezza che rivela a ciascuno in quale dei tre ambiti si è più, meno o per nulla protetti”. I rischi per la persona possono essere gli infortuni, le malattie, gli interventi chirurgici; quelli del pa-



Massimo Grandis

“La chiarezza innanzitutto” risponde l'amministratore delegato. “Abbiamo registrato il marchio Polizze Tonde ad indicare, per ogni nostro prodotto in gamma, una chiave di lettura semplice ed efficace. Attraverso quattro semplici domande: A cosa serve, Cosa offre, Cosa è richiesto cosa fare in caso di sinistro, il cliente da subito è messo nelle condizioni di comprendere il servizio acquistato. Un patto di chiarezza con il nostro cliente. La preoccupazione di ogni assicurato è il tempo che gli ci vorrà per essere indennizzato.

“Le nostre polizze hanno delle prerogative nella gestione dei sinistri, che riguardano il modo, la velocità e l'efficacia. Entro dieci giorni dalla denuncia il cliente riceve il nome del nostro liquidatore che seguirà il suo caso, con tutti i riferimenti per contattarlo. Quanto ai tempi di chiusura di un caso, sono la metà dei tempi italiani. Per quanto riguarda l'efficacia, il cliente ha la sicurezza che la protezione viene

attivata completamente”. Chiave di volta di queste prerogative è il Family Banker, che Grandis definisce “tutore della sicurezza” del cliente, in tutte le fasi. All'inizio, quando, in sintonia con le direttive europee, invita il cliente a riflettere sulla necessità di garantirsi il livello di vita raggiunto e di porre questa attenzione come primo passo sulla strada di una buona gestione economico-finanziaria della famiglia. E il Family Banker è la persona più adatta per fare ciò: “Sa interpretare i bisogni della persona, della famiglia e individuare la soluzione, fra quelle proposte dal mercato, più adatta”.

Ma la sua utilità si vede anche in seguito, quando avviene il sinistro. Da quel momento, più che mai, il Family Banker condivide col cliente ogni fase della questione, in tutti i suoi aspetti. Tutte le comunicazioni che il cliente riceve da Mediolanum Assicurazioni, le riceve anche il suo Family Banker. Che è tenuto a controllare che tutti gli indennizzi previsti dalla polizza siano richiesti e tutta la documentazione presentata. Perché, come dichiara Massimo Grandis “i prodotti assicurativi non sono complicati, ma articolati, hanno tanti dettagli.

Il cliente ha il diritto di averne una descrizione e spiegazione da parte di una specifica persona – il suo Family Banker, che è competente in materia e usa un linguaggio comprensibile e non da addetti ai lavori”.

### GRUPPO MEDIOLANUM

### Risultati Primi Nove Mesi 2010

Ancora una volta risultati superiori alle aspettative del mercato nel resoconto dei primi nove mesi del 2010 del Gruppo Mediolanum, approvato nei giorni scorsi dal cda. La lettura dei dati indica che il terzo trimestre è stato molto forte quanto a risultati consolidati, uno dei migliori nella storia di Mediolanum. Il risultato netto del trimestre è stato infatti di 68,8 milioni di Euro, grazie al consistente aumento dei ricavi ricorrenti da risparmio gestito, conseguenza della solida raccolta netta positiva e quindi dell'incremento delle masse.

I dati in dettaglio al 30 settembre: utile netto 153,5 milioni (-20% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso); masse amministrare 44.224 milioni (massimo storico) (+9% da inizio d'anno e +20% da 30/9/09); acconto dividendo Euro 0,085 per azione. Per quanto riguarda Banca Mediolanum la raccolta netta è stata positiva per Euro 2.749 milioni complessivi e si configura come il secondo miglior risultato di sempre. Comunicato stampa completo disponibile sul sito [www.mediolanum.com](http://www.mediolanum.com)

Selezione e Reclutamento  
tel. 840 700 700  
[www.familybanker.it](http://www.familybanker.it)

Questa è una pagina di informazione aziendale il cui contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti

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

