

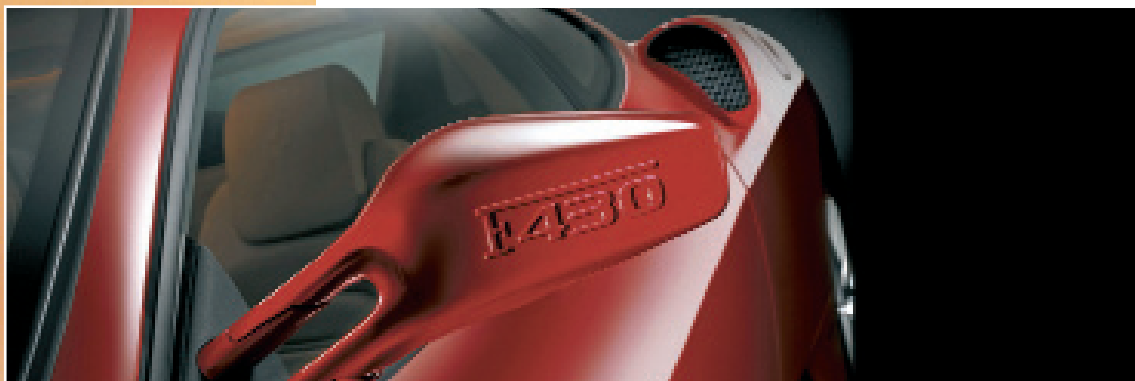


# Have without Having

PAGE RIGHT, DR.  
ENNIO DORIS,  
PRESIDENT OF THE  
MEDIOLANUM  
GROUP.

PAGINA A DESTRA,  
IL DOTT. ENNIO  
DORIS,  
PRESIDENTE DEL  
GRUPPO  
MEDIOLANUM.

На странице  
справа Енио  
Дорис, президент  
группы  
Медиоланум.



## Exclusive Service for Mediolanum Banks most Prized Clients

In order to be successful a bank needs to tailor its services to the needs of its clients. This means satisfying the requests of the most loyal clientele. That was the reason why last fall the bank realised the Mediolanum Bank Primafila Club with the slogan "use it without having it!". Thanks to a series of partnerships, the Club Primafila gives to its clients the possibility to rent expensive cars (Ferrari, Porsche, Bentley, BMW, and Mercedes), yachts (motor or sail) together with the best accommodations in wonderful places such as Saint Moritz and Bali. The Mediolanum Bank is above all synonymous for excellence and care towards its clientele. Moreover the Bank was the first to launch short term luxury services. The marketing manager Gianni Rovelli, explains that everything at Mediolanum Bank is "built around the client," that is the philosophy that surrounds the creation of Mediolanum Primafila. This initiative is in collaboration with American Express through a Mediolanum American Express gold card thanks to which the

clients automatically receive and can freely access the club as well as collect points to receive gifts from the bank. In addition the clients have access to certain Gold card services such as a team dedicated solely to gold card holders, more cash machines available, along with services to facilitate credit and loan processes. With the Gold Card the client is enabled to travel with certain guarantees, allowing card holders the possibility to participate in astonishing cultural, musical, and sporting events. For example, you can see as a VIP, the Giro d'Italia, the bike race, on board a chic car and then dine with a champion such as Francesco Moser, while also taking part in every event of the tour. The clients also can see films and plays previews all over Italy, football or basketball games from the VIP box, golf, and sailing tournaments. Eventually the client can enjoy a special agreement with the Arval Company which offers a long-term rent of high tech cars on special conditions which will satisfy every client's car desire. [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)



ON THESE PAGES, SOME OF THE SERVICES RESERVED FOR THE PRIMAFILA CLUB CLIENTS, THE ENTRANCE OF MEUCCI PALACE HEADQUARTERS OF THE PRESIDENCY AND THE DIRECTION OF THE MEDIOLANUM GROUP, DR. GIANNI ROVELLI, RESPONSIBLE MARKETING AND COMMUNICATION AND DR. VITTORIO COLUSSI, BANKING GROUP MANAGER

IN QUESTE PAGINE, ALCUNI DEI SERVIZI RISERVATI AI CLIENTI CLUB PRIMAFILA, L'INGRESSO DI PALAZZO MEUCCI SEDE DELLA PRESIDENZA E DELLE DIREZIONI DEL GRUPPO MEDIOLANUM, IL DOTTOR GIANNI ROVELLI, RESPONSABILE MARKETING COMUNICAZIONE E IL DOTT. VITTORIO COLUSSI, BANKING GROUP MANAGER.

На этой странице, услуги предоставляемые клиентам клуба Примифила, вход во дворец Меуччи, центральный офис Группы Медиоланум, доктор Джанни Равелли, ответственный по маркетингу и доктор Викторιο Колусси, бэнкинг групп менеджер.







## Avere o non avere



### Servizi esclusivi per un club esclusivo Banca Mediolanum

Una banca non vince, se non personalizza il suo servizio. E personalizzare un servizio vuol dire essere capaci di venire incontro alle esigenze, qualunque esse siano, dei clienti più affezionati. Seguendo questa impostazione sono stati lanciati nell'autunno scorso i nuovi ed esclusivi servizi del Club Primafila Banca Mediolanum, basati su una filosofia racchiusa in un efficace slogan: "l'utilizzo senza il possesso!". Grazie a una serie di partnership infatti, Club Primafila offre ai suoi migliori clienti l'opportunità di scegliere e poi di affittare tra le migliori auto sul mercato (Ferrari, Porsche, Bentley, Bmw e Mercedes), tra i migliori Yacht (a motore o a vela) alloggiando nei migliori chalet al mondo (da location montane qui vicine come Saint Moritz fino a quelle marine più lontane come Bali...). Non solo la scelta, ma soprattutto l'idea dell'eccezionalità e qualità del buon servizio, capace di rispondere in modo efficiente e veloce senza mai perdere di vista l'accoglienza e la cordialità. Ma le novità non finiscono qui, perché Mediolanum è la prima banca italiana a lanciare dei servizi di "Luxury short term" per i propri correntisti. "Il Club Primafila parte dalla ragion d'essere di questa banca, 'costruita intorno a te': - spiega il responsabile marketing comunicazione Gianni Rovelli - Ed è per questo che nel Club si tro-

vano un mondo di privilegi e servizi unici riservati ai migliori Clienti, un vero e proprio riconoscimento riservato a chi ci ha dimostrato fiducia. Entrando nel Club il cliente farà parte di una cerchia esclusiva a cui saranno riservate attenzioni speciali, destinate a crescere nel tempo". Questa nuova iniziativa è realizzata in collaborazione con American Express e prende forma nella Carta Oro Mediolanum American Express, con cui il cliente è iscritto automaticamente e gratuitamente al Club Membership Rewards Primafila, che ad ogni spesa effettuata permette di accumulare punti e regalarsi prestigiosi premi. Inoltre il cliente avrà accesso a facilitazioni e servizi speciali come un team







appositamente dedicato, l'aumento dei massimali Bancomat, le corsie preferenziali per il rilascio di crediti e mutui. La Carta è inoltre pensata per accompagnare il cliente nei suoi viaggi di piacere o d'affari, mettendogli a disposizione una vera e propria agenzia viaggi: e in più vengono organizzati eventi speciali legati al mondo della musica, della cultura e dello sport. Un esempio? Si può vivere da VIP il Giro d'Italia, seguendo da vicino la corsa a bordo di un'auto riservata, cenando con un campione come Francesco Mo-

ser o partecipando in prima fila agli spettacoli organizzati nelle città dove fa tappa il Giro. Vengono poi offerte anteprime cinematografiche o teatrali in tutta Italia, partite di calcio o di basket in tribuna Vip, tornei di Golf o di vela. Infine il cliente può accedere a una serie di convenzioni, la più importante delle quali è quella siglata con Arval che propone il noleggio a lungo termine di una vettura a un canone vantaggioso, con una gamma di soluzioni capaci di seguire ogni esigenza del cliente. [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)







Riva





## Иметь или не иметь

### Эксклюзивные услуги для эксклюзивного клуба Банка Медиоланум.

**Н**икакой банк не будет иметь успеха если не персонализирует свои услуги. Персонализировать услуги - значит быть способными удовлетворить любые требования самых преданных клиентов. Следуя этим постулатам, банк Медиоланум в сентябре прошлого года запустил новые эксклюзивные услуги под названием Клуб Примафила банка Медиоланум (клуб в первую очередь), основой которых стала философия определённая лозунгом «использование без владения». Благодаря серии удачных партнерств, клуб Клуб Примафила предлагает своим членам возможность выбрать и арендовать лучшие автомобили, представленные на рынке (Ferrari, Porsche, Bentley, BMW и Mercedes), лучшие яхты (моторные и парусные), гостеприимство в лучших коттеджах мира (от ближайшего Сант Моритц до далёкого Бали). Здесь привлекает как богатство выбора, так и идея исключительности и качества хорошего сервиса, соответствующего эффективным и быстрым методам и при этом никогда не упускающего из виду радушный приём и обходительность. Но на этом новости не

заканчиваются: банк Медиоланум является первым банком в Италии, который ввёл услуги «Luxury short term» для своих вкладчиков. Клуб первой очереди исходит из концепции «банка построенного вокруг тебя», - объясняет ответственный по маркетингу отдела связей Джинни Ровелли. Именно поэтому банк премирует своих самых преданных клиентов созданием для них целого мира привелегий и уникальных услуг, число которых будет постоянно расти. Войдя в клуб Клиент станет членом узкого круга избранных. «Эта новая инициатива осуществлена в сотрудничестве с American Express и воплощается в золотой карточке «Oro Mediolanum American Express», с которой клиент автоматически и бесплатно записывается в клуб первой очереди Club Membership Rewards PrimaFila, где с каждой совершенной покупкой накапливаются баллы, по которым потом банк выдаёт престижные премии. Другими словами, клиент будет иметь доступ к льготам и специальным услугам, таким как, повышения максимального лимита в банкомате, особые условия при предоставлении кредитов и заёмов. Кроме

того, карточка разработана так, чтобы сопровождать клиента в его перемещениях, как на отдыхе, так и в деловых поездках, предоставляя ему перечень услуг, достойный настоящего бюро путешествий, и более того, организовывать мероприятия связанные с миром музыки, культуры и спорта. Нужен пример? Можно как VIP-персона проследить за велогонкой Джиро д'Италия из окна специально предоставленной машины и затем поужинать с чемпионом Франческо Мозером, или же находиться в первых рядах на представлениях в городах, где велогонка делает остановку. Предлагаются также билеты на кино- и театральные премьеры по всей Италии, места на VIP-трибунах футбольных и баскетбольных матчей, а также турниров по гольфу и парусному спорту. И наконец, клиент имеет доступ к ряду соглашений. Самая главная из них договор с Арвал по которому предоставляется долгосрочный прокат автомобиля с очень выгодной оплатой и с целой серией решений, способных удовлетворить требования любого клиента. [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)