

# Mediolanum, 100mila nuovi conti con Riflex

Presentato il nuovo conto corrente a costo zero per accrescere il numero dei clienti. Al via anche la carta revolving. Doris: «Non credo che Fininvest venderà»

**VITTORIO ZIRNSTEIN**

Più di 100mila nuovi correntisti in un anno. È questo l'obiettivo che Banca Mediolanum intende raggiungere grazie al lancio di un nuovo conto corrente a costi ridotti, presentato alla stampa mercoledì 9 marzo. Con Riflex, questo il nome del nuovo prodotto, la banca multic canale guidata dal fondatore Ennio Doris intende tornare a guadagnare sullo spread applicato ai tassi d'interesse, piuttosto che sul costo dei servizi, strada battuta dalla quasi totalità degli istituti di credito. Il nuovo conto, infatti, non prevede alcuna remunerazione per i fondi depositati. Per contro, i costi annuali del prodotto sono vicini allo zero e le operazioni di gestione ordinaria praticamente illimitate. Riflex non prevede alcun costo di apertura, mentre il canone annuo varia da zero, se la giacenza media annua supera 6mila euro o il patrimonio in gestione è maggiore di 30mila euro, a un massimo di 60 euro. Favorevole ai cor-

rentisti è la possibilità di prelevare gratuitamente denaro da qualsiasi sportello bancomat, senza limite di operazioni. Assieme al conto Mediolanum ha lanciato anche una nuova carta di credito: Riflexcard, che unisce bancomat, carta tradizionale e revolving. Grazie a quest'ultima opzione il cliente può decidere se pagare un'acquisto a rate, indicando l'intenzione via telefono. La carta, inoltre, consente acquisti online utilizzando un numero fornito dal call center, valido solo per la singola operazione, evitando così il rischio di clonazioni. A sostegno del lancio dei nuovi prodotti, sui quali Mediolanum punta per allargare la propria clientela, sono stati investiti circa 20 milioni di euro, in modo da assicurare la migliore funzionalità multic canale del conto. Inoltre Mediolanum investirà altri 30 milioni per una massiccia campagna pubblicitaria e promozionale. «È evidente che nel primo anno il prodot-

to chiuderà in perdita, viste le condizioni che offriamo alla clientela - ha dichiarato Ennio Doris - Ma dal secondo anno qualche ritorno comincerà a vedersi».

A fianco dello sviluppo per il lancio di nuovi prodotti, Doris si attende di crescere più della concorrenza anche come rete di promotori finanziari, senza far ricorso al reclutamento di uomini della concorrenza, bensì formandoli in casa. Interrogato sull'eventualità di un ritiro del partner storico Fininvest, l'amministratore delegato di Mediolanum considera l'ipotesi molto remota. «Fininvest ha una partecipazione solo finanziaria, che tra l'altro ha reso buoni dividendi, e non credo che voglia

uscirne, anzi mi auguro non ne esca mai - ha detto Doris - Se poi dovesse decidere di cedere questa partecipazione, una parte la rileverei io e poi cercherei un altro socio tollerante come Fininvest, che non ha mai interferito nella gestione».

