

Una molteplicità di canali sempre a disposizione affinché il cliente abbia la libertà di scegliere comodamente come entrare in banca

Banca Mediolanum mette al centro il rapporto umano

Un grande cerchio azzurro che racchiude al centro il cliente e che nella sua circonferenza contiene tutti i prodotti e i servizi a esso dedicati. Questo il simbolo che identifica Mediolanum, il suo tratto distintivo che con una sola immagine rappresenta appunto la storia e l'essenza stessa del gruppo di Basiglio: la centralità del cliente e l'ampiezza dei prodotti offerti.

Risparmi, mutui, previdenza sono solo una parte dell'offerta a 360 gradi che il gruppo Mediolanum ha lanciato negli anni a favore della propria clientela e che coprono ogni aspetto della vita di ciascun individuo: la quotidianità, il futuro, la casa.

Dai classici prodotti "da sportello" come i conti correnti o il conto deposito che Mediolanum offre, a mutui e prestiti, senza tralasciare la tutela e la sicurezza della persona attraverso strumenti assicurativi e previdenziali: il gruppo guidato da Massimo Doris copre dunque ogni ambito della vita dei propri clienti e, aspetto tutt'altro che secondario, lo fa garantendo un'assistenza completa e ininterrotta a qualunque ora del giorno. Se è vero che grazie ad esempio ai conti correnti di casa Mediolanum è possibile entrare virtual-

mente in banca e compiere le operazioni desiderate 24 ore su 24, 7 giorni su 7 attraverso Internet, è altrettanto vero che il gruppo di Basiglio ha sviluppato nel corso degli anni, in maniera in-

bile rivolgersi per richiedere assistenza operativa e informazioni. Strumenti dunque versatili che consentono al cliente di muoversi e operare in massima libertà con la certezza allo stesso tempo di

non incorrere in sorprese spiacevoli: perché un'altra prerogativa essenziale di Mediolanum è senza dubbio la trasparenza nella propria offerta, chiara, semplice e diretta. I prodotti offerti certo sono numerosi, ma correre il rischio di smarrirsi tra le innumerevoli proposte è impossibile: proprio

per indirizzare il cliente verso le scelte più adatte ci sono in prima fila i Family Banker, figura chiave del gruppo Mediolanum e punto di relazione tra la banca stessa e la clientela. Una vera e propria rete di esperti presenti ovunque, nelle città e nelle province, capace di garantire vicinanza reale e concreta alla clientela e di seguirla nelle scelte e decisioni di risparmio e investimento, portando ancora una volta la Banca a casa del cliente.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.
La documentazione d'offerta dei prodotti e servizi distribuiti da Banca Mediolanum è disponibile sul sito www.bancamediolanum.it e presso gli Uffici dei Promotori Finanziari.



Massimo Doris, a.d. di Banca Mediolanum, in un'immagine di backstage scattata sul set dello spot pubblicitario girato a Barcellona in ottobre

Risparmi, mutui, previdenza, conti correnti e di deposito sono solo una parte dei prodotti offerti ai clienti

novativa, altri strumenti efficaci per affiancare la clientela e assisterla nelle proprie scelte. Sia in termini di selezione dei prodotti sia di investimenti.

Ricordiamo ad esempio il servizio di Banking Center, un vero e proprio sportello bancario a "uno squillo di distanza", composto da oltre 400 specialisti a cui è possi-



facebook.com/bancamediolanum



twitter.com/bancamediolanum
twitter.com/MedEventI



youtube.com/bancamediolanum