

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](http://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](https://facebook.com/bancamediolanum)



[twitter.com/bancamediolanum](https://twitter.com/bancamediolanum)  
[twitter.com/MedEventI](https://twitter.com/MedEventI)



[youtube.com/bancamediolanum](https://youtube.com/bancamediolanum)