

Conti correnti, a gestione costo troppo?

Con Reflex di Banca Mediolanum, che assicura trasparenza, flessibilità, qualità e bassi costi, no

L'Authority Garante della Concorrenza, che ha terminato l'indagine conoscitiva sul costo dei servizi bancari avviata un anno fa, dice che il costo medio di tenuta e movimentazione di un conto corrente in Italia «è molto alto rispetto agli altri principali Paesi dell'Unione europea».

Conto corrente Reflex: Le condizioni

(valori espressi in euro)

Operatività ordinaria (oneri vari)

Canone annuo per giacenza media giornaliera inferiore a 6.000 e contestuale patrimonio gestito inferiore a 30.000	60,00
Canone annuo per giacenza media giornaliera superiore a 6.000	Gratuito
Canone annuo per patrimonio gestito superiore a 30.000	Gratuito
Riga su estratto conto	Gratuito
Estratto conto on line	Gratuito
Estratto conto trimestrale cartaceo	Gratuito
Comunicazioni via postafax da servizio Clienti	Gratuito
Disposizioni attraverso servizio Clienti	Gratuito
Spese unitarie per operazione	Gratuito
Canone servizio telefonico, internet e telextext	Gratuito
Telefonata al servizio Clienti 800-107-107	Gratuito
Bonifici in uscita (Italia)	Gratuito
Emissioni assegni	Gratuito
Invio libretto assegni	Gratuito
Commissione per emissioni assegni circolari e di trazione con addebito in c/c (assegni circ. emessi su mandato dell'Istituto Centrale Banche Popolari Italiane)	Gratuito
Spese per singola operazione effettuata attraverso gli sportelli convenzionali	Gratuito
Domiciliazione utenze	Gratuito
Rimesse interbancarie dirette (RID)	Gratuito

Operatività straordinaria (oneri vari)

Bonifici esteri in uscita (area euro)	Gratuiti per importo inferiore a 12.500 10,00 per importo superiore a 12.500
Bonifici esteri in uscita (area extra euro)	10,00
Cambio convenzioni	5,00
Estinzione del conto corrente	Gratuita
Imposta di bollo annua su estratto conto	34,20
Pagamento imposte tramite internet (costi tasse)	2,00
Pagamenti bollettini postali premarcati tramite internet	2,00
Ricarica telefonica (escluse eventuali commissioni richieste dal gestore telefonico)	Gratuita

BANCOMAT (oneri vari)

Canone annuo	Gratuito
Prelevi presso qualsiasi ATM in Italia (numero illimitato)	Gratuiti

CARTE DI CREDITO (emessa su circuito Carta SI) (principali spese)

Quota annuale Mediolanum REFLEXCARD	30,00
Quota annuale Mediolanum REFLEXCARD ORO	75,00

partnership Mediolanum Bocconi

Banca Mediolanum e l'Università Bocconi di Milano hanno istituito una nuova cattedra «Chair Banca Mediolanum in Customer & Service Science» e il Customer & Service Science Lab, un centro di ricerche sull'orientamento al cliente, la qualità e l'innovazione nel settore dei servizi. Da sempre Banca Mediolanum riserva una grande attenzione alla qualità del servizio e pertanto alla soddisfazione della sua clientela. Già negli anni Ottanta, infatti, nel panorama delle società che operavano in ambito finanziario-assicurativo in Italia, è stata la prima a creare una struttura che si preoccupasse del rispetto di standard qualitativi per i prodotti e l'operatività offerti, oltre a mettere a disposizione un numero verde dedicato alla clientela. Del resto non si tratta affatto di un caso se il primo libro che si proponeva di tracciare la storia dell'azienda fondata da Ennio Doris, portava proprio il titolo «Il traguardo della qualità». Così come in tutti i profili organizzativi e professionali della Banca, a fare da bussola, sono stati e continueranno ad essere l'efficienza e l'efficacia percepite dai corentisti. Basti pensare, per avere un'idea della centralità che riveste il rapporto «banca-cliente» nella Rete di vendita, che una parte della retribuzione degli oltre seimila Family Bankers dipende proprio dal rispetto di severi criteri di qualità nei rapporti con il cliente, fra cui figurano: la gestione cordiale ed empatica del

Sigla l'intesa tra Banca Mediolanum e l'Università Bocconi di Milano per l'innovazione e la qualità dei servizi

Cattedra sulla Qualità

contatto, la comunicazione di tempi certi di soluzione/risposta, la flessibilità nei confronti delle richieste del cliente in modo da trovare una soluzione il più possibile personalizzata. Senza contare che ogni anno vengono condotte indagini di customer satisfaction per valutare il livello di gradimento dell'offerta sul mercato, così come ogni due anni si provvede a verificare se all'interno dell'azienda il clima si mantiene sereno e collaborativo. Ecco allora che questa lunga esperienza sul terreno della qualità oggi viene valorizzata con

riguardo il primo ambito, si indagheranno i modelli teorici e gli strumenti manageriali in grado di approfondire i meccanismi che legano l'orientamento al mercato, fedeltà e soddisfazione del consumatore con l'obiettivo di migliorare uno degli aspetti tradizionalmente strategici nella gestione dei servizi, ovvero la qualità del servizio offerto. Con la seconda area di ricerca lo sforzo sarà di comprendere quali modelli organizzativi l'impresa di servizi deve adottare al fine di ottimizzare i propri processi innovativi e, ancora, come questi

tematiche di management dei servizi in una disciplina manageriale unitaria e coerente. Il Centro potrà contare sulla supervisione di un Comitato scientifico dell'eccellenza di cui fanno parte, oltre al professor Valdani, A. Parasuraman, docente di rango internazionale titolare della Cattedra di Marketing all'università di Miami e, soprattutto, uno dei massimi esperti del mondo sul tema della qualità di prodotti e servizi, e A. M. Penna, amministratore Delegato di Banca Mediolanum. Il Comitato si completerà con

Valdani alla guida della nuova cattedra in Customer & Service Science. Nel Comitato scientifico anche Parasuraman

modelli possano influenzare i risultati aziendali. La terza area, definita best-practices, ha il suo background negli studi di benchmarking e verrà sviluppata con l'analisi dei modelli di business relativi ad imprese nazionali ed internazionali di successo, particolarmente innovativi e con effetti significativi sulle performance. In particolare verrà monitorato il settore dell'Information & Communication Technologies, che rappresenta uno dei principali motori di innovazione e quindi di qualità e competitività dei sistemi-paese. Infine l'ultimo campo di studio consiste in un percorso generale del Centro al fine di integrare le principali

l'iniziativa promossa in collaborazione con l'Università che da sempre si contraddistingue per la sua vocazione economico-finanziaria, cioè la Bocconi di Milano. A rivestire il ruolo di coordinatore del Centro sarà il professor Enrico Valdani, già docente di economia e gestione delle imprese presso l'Ateneo milanese, che assumerà anche la guida della nuova cattedra in Customer & Service Science. In particolare il Centro verrà organizzato in laboratori che si occuperanno di diverse aree di interesse orientamento alla clientela, innovazione tecnologica e competitività, best-practices e service science. Per quanto

tratta affatto di un caso se il primo libro che si proponeva di tracciare la storia dell'azienda fondata da Ennio Doris, portava proprio il titolo «Il traguardo della qualità». Così come in tutti i profili organizzativi e professionali della Banca, a fare da bussola, sono stati e continueranno ad essere l'efficienza e l'efficacia percepite dai corentisti. Basti pensare, per avere un'idea della centralità che riveste il rapporto «banca-cliente» nella Rete di vendita, che una parte della retribuzione degli oltre seimila Family Bankers dipende proprio dal rispetto di severi criteri di qualità nei rapporti con il cliente, fra cui figurano: la gestione cordiale ed empatica del



A. M. Penna



E. Valdani



A. Parasuraman

Dopo il report della Commissione europea che ha puntato il dito sulle banche italiane per i costi di gestione dei conti correnti troppo elevati (in media 90 euro), anche il recente responso dell'Antitrust non è stato roseo per gli istituti di credito.

Secondo l'Authority Garante della Concorrenza, che ha terminato l'indagine conoscitiva sul costo dei servizi bancari avviata un anno fa, il costo medio di tenuta e movimentazione di un conto corrente in Italia è «molto alto rispetto agli altri principali Paesi dell'Unione europea». In particolare la spesa totale media annua sarebbe pari a 182 euro, contro i 108 euro della Spagna, i 99 della Francia, meno di 65 di Belgio e Gran Bretagna e addirittura al di sotto dei 35 euro in Olanda.

Lo studio è stato condotto sui dati raccolti su un campione di 72 banche, che rappresentano per il 68% degli sportelli in Italia; il dato più rilevante consiste nell'enorme variabilità dei prezzi dei conti correnti, fino a dieci volte per lo stesso tipo di conto: a seconda del profilo dei corentisti si va da 76,30 euro a 208,80 euro, con un valore medio di 182 euro.

L'Antitrust pertanto con una serie di suggerimenti invita le banche ad introdurre strumenti che consentano alle famiglie di scegliere in piena trasparenza il conto corrente che più si addice alle proprie esigenze. Tra le misure proposte, la redazione di fogli informativi sintetici con una chiara indicazione delle spese anche in una sola voce di costo; lo sviluppo di meccanismi che facilitino la portabilità del conto corrente e soprattutto la garanzia di stabilità, almeno per un arco temporale minimo, della voci di costo di tenuta e movimentazione del conto corrente. Tutto ciò però è stato riscontrato fotografando la situazione delle banche organizzate tradizionalmente con filiali e sportelli. Banca Mediolanum da sempre invece punta sulle nuove tecnologie - per offrire alla clientela un accesso multicanale - ma anche sulla trasparenza delle condizioni, sulla qualità e sull'estrema flessibilità dei suoi prodotti. In modo che ogni famiglia, affidandosi anche alla consulenza di uno dei seimila Family Banker, possa individuare la soluzione più adatta alle proprie necessità anche dal punto di vista economico.

Trasparenza dei costi ed estrema flessibilità sono infatti le caratteristiche che fin da principio hanno contraddistinto Reflex, il conto corrente lanciato nel 2005 da Banca Mediolanum con l'obiettivo di proporre un conto «su misura» del cliente, in grado cioè di riflettere e adattarsi alle sue esigenze personali. Oggi però a portare il «marchio» Reflex è una vasta gamma di offerte: la Reflexcard e la Reflexcash. Il conto Reflex. La trasparenza, si diceva, è il primo punto di forza di Reflex. Ha infatti un costo certo, sicuro, che è pari a zero se il cliente conserva con la banca investimenti per 30mila euro oppure una giacenza minima sul conto di 6mila euro, negli altri casi il costo mensile è di 5 euro. Ciò significa che annualmente Reflex costa zero o 60 euro, senza ulteriori spese. Per quanto riguarda il fronte dei servizi bancari, Reflex permette di effettuare tutte le operazioni ordinarie in modo illimitato e totale: dai prelievi agli assegni, dai pagamenti ai bonifici. Da la possibilità senza limitazioni e sempre gratuitamente di prelevare contante presso i bancomat di tutte le banche italiane. Consente, sempre senza richiedere costi aggiuntivi, presso gli oltre 15mila sportelli convenzionati, di effettuare operazioni di versamento (assegni, contante) e di prelievo (sia euro che valute estere). Ma Reflex, soprattutto, si può utilizzare 24 ore su 24, in quanto è il conto che meglio realizza il modello di accesso multicanale adottato da Banca Mediolanum. Permette cioè al cliente di entrare in banca con lo sportello che preferisce: via web piuttosto che quello telefonico o televisivo.

La Reflexcard. Chi sceglie Reflex, o un altro conto corrente di Banca Mediolanum, può richiedere Reflexcard, la carta di credito multifunzione innovativa sotto tutti gli aspetti, a partire dal materiale riflettente con cui è realizzata, alla possibilità di inserire la fotografia dell'instestinario, rendendo così la carta anche documento di riconoscimento. Una carta di credito, dunque, che tutela il cliente dal rischio di furto e che può essere richiesta anche online così come il conto corrente Reflex costa zero o 60 euro, senza ulteriori spese. Per quanto riguarda il fronte dei servizi bancari, Reflex permette di effettuare tutte le operazioni ordinarie in modo illimitato e totale: dai prelievi agli assegni, dai pagamenti ai bonifici. Da la possibilità senza limitazioni e sempre gratuitamente di prelevare contante presso i bancomat di tutte le banche italiane. Consente, sempre senza richiedere costi aggiuntivi, presso gli oltre 15mila sportelli convenzionati, di effettuare operazioni di versamento (assegni, contante) e di prelievo (sia euro che valute estere). Ma Reflex, soprattutto, si può utilizzare 24 ore su 24, in quanto è il conto che meglio realizza il modello di accesso multicanale adottato da Banca Mediolanum. Permette cioè al cliente di entrare in banca con lo sportello che preferisce: via web piuttosto che quello telefonico o televisivo.

La Reflexcard. Chi sceglie Reflex, o un altro conto corrente di Banca Mediolanum, può richiedere Reflexcard, la carta di credito multifunzione innovativa sotto tutti gli aspetti, a partire dal materiale riflettente con cui è realizzata, alla possibilità di inserire la fotografia dell'instestinario, rendendo così la carta anche documento di riconoscimento. Una carta di credito, dunque, che tutela il cliente dal rischio di furto e che può essere richiesta anche online così come il conto corrente Reflex costa zero o 60 euro, senza ulteriori spese. Per quanto riguarda il fronte dei servizi bancari, Reflex permette di effettuare tutte le operazioni ordinarie in modo illimitato e totale: dai prelievi agli assegni, dai pagamenti ai bonifici. Da la possibilità senza limitazioni e sempre gratuitamente di prelevare contante presso i bancomat di tutte le banche italiane. Consente, sempre senza richiedere costi aggiuntivi, presso gli oltre 15mila sportelli convenzionati, di effettuare operazioni di versamento (assegni, contante) e di prelievo (sia euro che valute estere). Ma Reflex, soprattutto, si può utilizzare 24 ore su 24, in quanto è il conto che meglio realizza il modello di accesso multicanale adottato da Banca Mediolanum. Permette cioè al cliente di entrare in banca con lo sportello che preferisce: via web piuttosto che quello telefonico o televisivo.



DONA UN SMS D'AMORE A "PICCOLO FRATELLO"

Invia un SMS solidale al numero **48545** e contribuisci con **2 EURO** al progetto «Piccolo Fratello» per continuare ad aiutare i bambini di strada di Nairobi.

dal 1° al 28 febbraio 2007.
www.piccolofratello.it - www.fondazionevolontari.org - www.smafiorafrika.org

Si ringraziano per la collaborazione TIM, Vodafone, Wind e 3.

Obiettivo del progetto Piccolo Fratello sostenuto da Fondazione Mediolanum è offrire un futuro migliore a tanti bambini dei Paesi in via di sviluppo.



La lunga marcia del Gruppo fondato da Ennio Doris, sempre all'insegna di quattro fondamentali punti di riferimento: tecnologia, innovazione, tradizione e umanità

Venticinque anni di successi

Il Gruppo Mediolanum ha festeggiato i 25 anni di attività. È nato, infatti, il 2 febbraio del 1982 da una felice intuizione di Ennio Doris, che già vantava una ultradecennale esperienza nel settore. Si chiamava «Programma Italia» e nasceva

Mediolanum Vita e Mediolanum Assicurazione. L'anno successivo viene creata la società di Gestione Fondi Fininvest in grado di fornire Fondi comuni di investimento. Si arriva al 1995, l'anno della svolta: i due soci storici Doris e Fininvest danno vita a Mediolanum S.p.A. holding di tutte le attività del settore, anche in vista della quotazione in Borsa, cosa che avviene nel 1996.

L'anno successivo (1997) Programmata Italia si trasforma in Banca Mediolanum che sarà la più innovativa banca telematica d'Italia e la prima a sfruttare le possibilità di interconnessione tra telefono e il telextext del televisore di casa. Nel 2000, forte dei risultati economici, Banca Mediolanum inizia l'espansione all'estero con l'acquisizione in Spagna del Gruppo Bancario Fibanc. Lo stesso anno acquistic il 2% di Mediobanca con la quale crea Banca Espana. Nel 2001 l'espansione all'estero prosegue con l'acquisizione di Bankhaus August Lenz e Co. Il 2003 registra il grande abbraccio con il ciclismo con la sponsorizzazione della Maglia Verde del Giro d'Italia. Nel 2004 viene potenziato il Mediolanum Channel, la televisione digitale del Gruppo, e nel 2005 vengono lanciati i nuovi prodotti di punta Reflex e Reflexcard. A completare la famiglia Reflex, l'anno successivo, la Reflexcash e il Mutuo Reflex.

Entra in Banca Mediolanum BASTA UNA TELEFONATA 840-704.444 www.bancamediolanum.it

Selezione e Reclutamento 840-700.700 www.familybanker.it

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scippa roberto.scippa@mediolanum.it