

BANCA MEDIOLANUM: NON UN SOLO PRODOTTO MA UN INVESTIMENTO SUI PROPRI CLIENTI

# Tassi alti, tutte le proposte

Mentre le prospettive sui tassi scendono, la Banca alza le remunerazioni dei prodotti per la clientela

Prodotti con rendimenti elevati. Ma non solo. Oltre agli alti tassi di remunerazione, Banca Mediolanum offre al cliente molto di più.

Ad un risparmiatore poco attento, le molteplici offerte bancarie presenti sul mercato dei conti correnti e conti deposito, potrebbero sembrare simili tra loro e semplici da comparare, soprattutto se ci si limita a un mero raffronto dei numeri più evidenti, il tasso di remunerazione in primis. Ma per comprendere appieno il valore dell'offerta, è necessario considerare altri importanti aspetti, tra cui la strategia di mercato attuata dalla Banca e la qualità del servizio che è in grado di fornire.

Molte banche seguono spesso, se non esclusivamente, strategie di prodotto. Vale a dire, puntano a promuovere un solo prodotto, acquisendo quindi "clienti di prodotto", che non scelgono il servizio bancario nel suo complesso. Si instaura quindi, tra banca e cliente, un rapporto di durata equivalente alla durata del prodotto stesso.

La strategia che sta alla base delle diverse soluzioni di risparmio e investimento realizzata da Banca Mediolanum, è invece coerente con il suo obiettivo: diventare, entro il decennio in corso, una delle principali banche "retail" (vale a dire, rivolte alla clientela privata) del mercato bancario italiano. E per raggiungere questo importante traguardo, Banca Mediolanum non

persegue una strategia di prodotto, ma una strategia di crescita di lungo periodo, proponendo un ventaglio di possibilità a cui corrisponde, quindi, non uno ma una gamma di tassi, tutti ai massimi livelli di mercato.

Per Banca Mediolanum, infatti, gli alti tassi di remunerazione offerti rappresentano non un semplice costo per ottenere risultati a breve, ma un vero e proprio "investimento" per costruire con i propri clienti una pianificazione finanziaria personalizzata e che duri nel tempo.

Basti guardare alle azioni e alle scelte concrete fatte nell'ultimo periodo. Fino allo scorso luglio, le stime dei tassi erano in crescita, seppure graduale, e già in quello scenario i tassi di remunerazione applicati da Banca Mediolanum erano costantemente ai vertici del mercato. Ma a partire da agosto, la situazione è fortemente mutata, e ora le stime prevedono, per i prossimi mesi, una significativa discesa dei tassi. Anche



Un fermo immagine dalla campagna pubblicitaria del conto deposito InMediolanum

in questo nuovo quadro, Banca Mediolanum ha deciso di "investire" sui propri clienti, aumentando il tasso del conto deposito InMediolanum dal 3,50% al 3,75% lordo annuo per le somme depositate per 12 mesi. Un valore oggi pari al 2,73% netto, ma che dal primo gennaio 2012 sa-

lirà al 3% netto (con l'aliquota fiscale applicata sui depositi bancari che passerà dall'attuale 27% al 20%).

Un altro passo importante da parte della Banca è stato l'incremento dei tassi di remunerazione anche per i depositi di durata più breve (3 e 6 mesi), che proprio in queste fasi, risultano ancora più vantaggiosi. Oltre al Conto Deposito, Banca Mediolanum ha incrementato tutti i tassi della sua gamma di prodotti. Il tasso di remunerazione del servizio Double Chance, che permette di investire in maniera graduale e pianificata sui mercati finanziari, è stato aumentato dal 4,11% al 5% annuo lordo. Il Pronti Contro Termine InMediolanum Plus Pct Evolution<sup>1</sup>, per le somme a scadenza 12 mesi, presenta ora un tasso del 3,20% lordo annuo, che corrisponde ad un tasso netto annuo del 2,80%, che dal 1° gennaio 2012 incrementerà sino al 3,06% annuo netto (lordo 3,50%); mentre il conto corrente Mediolanum Freedom, per le somme in giacenza oltre i 15mila euro, dal primo ottobre aumenterà la remunerazione, passando dal 2,85% al 3,15% lordo annuo.

Una strategia per creare valore, efficace e di lungo periodo, per la Banca e per i suoi clienti

Condizioni contrattuali e fogli informativi sul sito [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it) presso gli uffici dei Family Banker®

## In California dove si lavora per il futuro

Viaggio di lavoro in California per il top management Mediolanum. Obiettivo: conoscere le tecnologie del futuro nel campo della comunicazione. La visita si è svolta nella Silicon Valley, l'area a sud di San Francisco a fortissima concentrazione di aziende legate all'elettronica. Qui, dagli anni Trenta, nascono tutti i prodotti che hanno rivoluzionato le nostre interazioni, quelle che riguardano i nostri rapporti di comunicazione personali e di lavoro, aziendali e globali. Dal computer al telefonino a tutte le più sofisticate applicazioni, a tutti i più articolati sviluppi di questi due strumenti che hanno rivoluzionato il nostro modo di vivere, di lavorare, di divertirci, di conoscere cose e persone. E, per i clienti Mediolanum, anche di compiere ogni operazione bancaria da soli, oppure affiancati da un operatore, oppure insieme a un operatore e al Family Banker personale. Via pc, via telefono, via cellulare, via chat, videochiamata e con tutti i nuovi "prodotti derivati" mobili.

"Non s'è trattato di un viaggio turistico, ma di esplorazione, per sapere in quale direzione si stanno muovendo Youtube, Google, Skype, Cisco" spiega Oscar di Monti-



Oscar di Montigny

gný, Direttore Marketing e Comunicazione di Banca Mediolanum. "E si è trattato dell'ultimo "viaggio di studio" in ordine di tempo per Banca Mediolanum, che già nel 1982 andò negli Usa per vedere come funzionavano le principali reti di distribuzione dei prodotti finanziari. Seguirono poi altri viaggi, per esempio per imparare a fare la Corporate TV e la Corporate University, visto che quelle che da noi in Italia sono ancora oggi rarità, negli Stati Uniti erano

già trent'anni fa realtà collaudate".

In questo modo Mediolanum mantiene la promessa di essere "la banca costruita intorno a te": allora aveva anticipato i tempi, costruendosi e organizzandosi al servizio del cliente, creando la figura del Family Banker e strutturando un Banking Center a disposizione del cliente via telefono; oggi li anticipa non solo adottando tutte le tecnologie, dalle più avanzate alle più semplici, da quelle ancora elitarie a quelle più diffuse, dalle più complesse alle più intuitive, perchè ogni cliente possa scegliere quella che più gli è comoda. Li anticipa anche continuando nella tradizione di indagare su quanto la ricerca sta studiando o sta sperimentando. Lo scopo: quello di sempre, cioè offrire al cliente gli strumenti più semplici ed efficienti, più pratici ed esaurienti per interagire con la banca. Mettere il cliente sempre più nelle condizioni di "usare" la banca come e quando vuole. Non a caso oggi il motto della Banca è evoluto: oggi è il cliente che definisce Mediolanum "la banca costruita intorno a me". Nota personale: "Nella Silicon Valley ho incontrato e osservato centinaia di persone, le ho ascoltate, le ho viste lavorare" confi-

da Oscar di Montigny. "E mi sono piaciute, perchè mi sono reso conto che siamo in sintonia: anche loro, come noi, sono donne e uomini che vivono nella ricerca incessante del costante miglioramento. Apparentemente lavorano per qualcosa di effimero, che oggi funziona e domani è già sorpassato. In realtà ogni passo che fanno è un passo in avanti. In avanti verso il miglioramento. Ed è questo che noi vogliamo fare ogni giorno. Sono donne e uomini, ancora oggi, di frontiera, perchè si pongono ogni giorno dei limiti da superare. Vogliono costruire qualcosa che incida beneficamente nella vita delle persone. E questo è anche il nostro obiettivo, lo scopo del nostro lavoro quotidiano".

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM  
BASTA UNA TELEFONATA  
840 704 444  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

Selezione e reclutamento  
tel. 840 700 700  
[www.familybanker.it](http://www.familybanker.it)

Questa è una pagina di informazione aziendale il cui contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti