



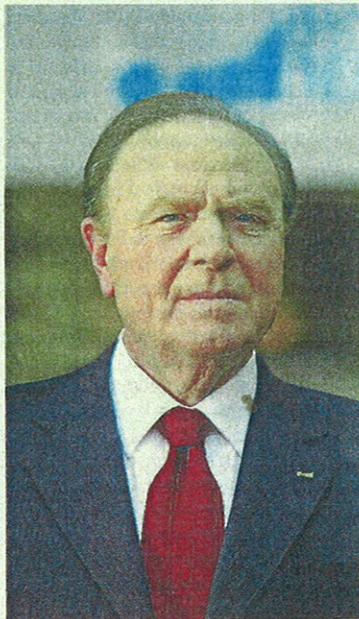
ENNIO DORIS

# Due rivoluzioni in una

ENNIO DORIS\*

Il futuro, si dice, è delle banche on line. E in parte è vero. In Nord Europa l'hanno capito da tempo e così, mentre in Italia abbiamo 55 filiali ogni centomila abitanti, Svezia, Olanda, Inghilterra ne hanno solo una ventina. La media europea è di 37. La riduzione delle filiali, è palese, permette un risparmio di costi alle banche.

La familiarità con le nuove tecnologie spinge le persone ad agire sempre più spesso standosene davanti al proprio computer, a essere informati su offerte e controfferte, proposte e controproposte con un clic in qualsiasi ora del giorno e della notte, fa quindi risparmiare tempo, denaro, seccature (trasporti, ritardi, code, imprevisti). E destabilizza il rapporto tra il cliente e la banca che, pur con tutti gli aggiornamenti tecnologici adottati, si regge su un modello ancora ottocentesco: direttore e impiegati di banca che accolgono, solo nei giorni lavorativi e solo in orari di ufficio, clienti che atten-



dono il proprio turno in file più o meno ordinate.

Ma la filiale non è soltanto un impedimento per il cliente: è anche un costo in più per la banca, che quindi non potrà mai concedere al proprio cliente condizioni più vantaggiose di quelle che offre una banca che il costo delle filiali l'ha già tagliato o non lo ha mai avuto.

Tuttavia se ci limitassimo al confronto fra banca on line e banca-filiale, faremmo un errore di valutazione.

È vero, si prevede che fra 8 anni il 95 per cento delle operazioni bancarie sarà compiuto fuori dallo sportello, e sempre fuori dallo sportello saranno prese il 70 per cento delle decisioni di investimento. Ma in che modo saranno prese queste decisioni? Con quali competenze? Una banca che offra solo servizi on line in realtà non dà qualcosa in più al cliente, ma qualcosa in meno: il rapporto umano, diretto, faccia a faccia, la fiducia che nasce solo dallo stringere la mano a chi ti ascolta e ti parla. Gli toglie la possibilità di avere chiarimenti, esprimere

dubbi, consigli, avere un professionista davanti a sua disposizione in grado di aiutarlo a prendere le decisioni più giuste, e evitare errori anche gravi. E anche che faccia per lui quelle semplici operazioni che non sa o non vuole fare on line o via telefono. Ecco allora che è vero che il futuro è delle banche on line. Ma non basta. È necessaria un'altra rivoluzione. Perché la soluzione ideale è una banca che permetta al cliente di fare tutte le operazioni on line (o per telefono) ma gli offra anche un professionista che raggiunga il cliente a casa sua ogni volta che il cliente ne abbia bisogno. In questo modo la banca risparmia sui costi, e il cliente non solo risparmia in seccature e code e permessi di lavoro ma condivide con la banca il guadagno che deriva da quel taglio dei costi.

Impossibile? No, Banca Mediolanum, con i suoi Family Banker, Banking Center (e oggi i servizi on line) funziona così, e con successo, da 30 anni. Ed ecco perché può permettersi di "trattare meglio" i suoi clienti.

\*Presidente di Banca Mediolanum

L'UNIONE FA LA FORZA: UNA PROPOSTA PER CLIENTI VECCHI E NUOVI

## InMediolanum: più si è, più si guadagna

La proposta lascerà perplessi non pochi: si è mai vista una banca che si allea con i suoi clienti per condividere con loro i guadagni?

No, non si è mai vista. Non si è mai vista prima. Prima della nascita di Banca Mediolanum. Che è stata fondata da Ennio Doris con questo intento: "la mia banca deve arricchirsi nella misura in cui si arricchiscono i suoi clienti". In modo pulito, trasparente, inequivocabile.

Si trattava di rivoluzionare mentalità e organizzazione. Di portare all'interno di un sistema, quello bancario, misterioso per la gente comune, costruito in modo da generare diffidenza e soggezione, il principio che l'unione fa la forza. Così fu fatto.

Un'impostazione che si è consolidata nel tempo, e che ha colto o creato via via negli anni sempre nuove occasioni per rafforzarsi.

La proposta di oggi è questa: dal 20 marzo e fino al 30 giugno, il cliente ottiene uno 0,20 per cento in più sugli interessi maturati con le somme vincolate per 12 mesi se presenta un amico che a sua volta apre un conto deposito InMediolanum.

E se gli amici sono due, l'aumento è dello 0,40; se sono tre, dello 0,60. Dal 4 per cento lordo per le somme vincolate a un anno i tassi salgono così rispettivamente al 4,20, al 4,40 e al 4,60. Trovi dieci amici che aprono il conto deposito? Oltre al 4,60 per cento, avrai un iPhone 4S di ultima generazione.

Ma a c'è di più, puoi coinvolgere i tuoi

Per ogni nuovo amico che apra il conto deposito, il tasso lordo a favore del cliente sale dello 0,20 per cento, fino ad arrivare complessivamente al 4,60

amici anche attraverso Facebook.

Grazie all'applicazione "friends" potrai "passare il favore" ai tuoi amici (massimo 20 al giorno) invitandoli a sottoscrivere il conto deposito e a beneficiare quindi della stessa opportunità.

Infatti, a sua volta, ogni amico partirà da un interesse lordo del 4,20 fino al 4,60 se due suoi amici apriranno lo stesso tipo di conto.

In altre parole: più si è, più si guadagna.

È questa la nuova proposta di Banca Mediolanum, un'iniziativa che accresce così i vantaggi di questo conto deposito.

Un conto completamente gratuito<sup>1</sup>, che non ha spese di apertura e di gestione e che non ti fa pagare penali se ti trovi nella necessità di svincolare prima della scadenza le somme vincolate. Un conto che si può aprire anche on line sul sito

inmediolanum.it e che anticipa gli interessi ogni tre mesi<sup>2</sup>.

E soprattutto che, fino al 30 giugno, offre queste condizioni a tutti, anche ai vecchi clienti.

Messaggio pubblicitario.

Promozione valida dal 20/03/2012 al 30/06/2012 per importi vincolati fino a un massimo di 200.000 euro. Versamento minimo di 1.000 euro. Interesse annuo lordo massimo 4,60% riconosciuto sui nuovi vincoli a 12 mesi attivati dal 02/04/12.

<sup>1</sup> Ad eccezione delle imposte di legge vigenti.

<sup>2</sup> Sui nuovi vincoli attivati entro 31/12/2012, fino al tasso del 4% verranno riconosciuti anticipi trimestrali sugli interessi che matureranno alla scadenza del vincolo.

Condizioni contrattuali, Regolamento promozione InMediolanum Friends e Fogli Informativi su InMediolanum.it e presso i Family Banker®.

**CONTO DEPOSITO INMEDIOLANUM**

**PIÙ SIETE, PIÙ CI GUADAGNATE.**

<p><b>4%</b></p>	<p><b>4,20%</b></p>
<p><b>4,40%</b></p>	<p><b>4,60%</b></p>

**PERTE:**

- 4% SUIRITO
- + 0,20% PER OGNI AMICO CHE PRESENTI
- FINO AL 4,60%

**PER TUTTI GLI AMICI CHE PRESENTI:**

- 4,20% SUIRITO
- + 0,20% PER OGNI AMICO CHE PRESENTANO
- FINO AL 4,60%

**E GLI INTERESSI ANTICIPATI OGNI 3 MESI**

[inmediolanum.it](http://inmediolanum.it) | 848.000.599 | Family Banker® | BANCA MEDIOLANUM

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