



L'istituto offre alla clientela la libertà di operare, in qualsiasi momento, senza rinunciare alla relazione personale

Uno sportello bancario sempre a disposizione

Il Family Banker guida le famiglie nell'uso della multicanalità e offre un aiuto prezioso nel rapporto diretto con la banca

Chi è Banca Mediolanum per la sua clientela? È la sola che, abbinando la professionalità del Family Banker al valore aggiunto della multicanalità, riesce a mettere a disposizione di ciascuna famiglia una "filiale" dedicata, su misura. È questa primogenitura di un modo nuovo di fare banca, il comune sentire di correntisti e prospect, sulla base delle recenti indagini di mercato condotte da parte dell'istituto di credito.

Da sempre, del resto, il modello adottato da Banca Mediolanum, centrato sui vantaggi della multicanalità integrata, rappresenta un grande passo avanti nell'offerta dei servizi bancari e costituisce una soluzione originale ed unica nel panorama italiano ed estero. In particolare, l'unicità, il plus del sistema fatto proprio dalla Banca fondata da Ennio Doris, sta nel riaccendere le caratteristiche del modello bancario organizzato tradizionalmente - ossia con personale presso gli sportelli delle filiali dislocate a livello territoriale - e di quello cosiddetto virtuale, che abbatte

le i costi offrendo conti correnti accessibili esclusivamente online. Banca Mediolanum, infatti, si differenzia nettamente in quanto ha mantenuto il rapporto umano rafforzandolo però con l'apporto delle nuove tecnologie, al fine di garantire una maggiore efficienza delle operazioni. È l'unico istituto che consente ai suoi clienti l'opportunità di usufruire di una sfera di libertà e insieme di relazione: a tutte le famiglie viene offerta la libertà di operare dove, quando e mediante i canali disponibili e preferiti, senza rinunciare alla centralità della relazione personale.

Pertanto questa libertà di azione, unitamente al rapporto umano, è il vantaggio di fondo che la Banca offre mediante il suo modello pensato intorno ai bisogni del cliente con una proposta di servizi

completa e conveniente. Va precisato però che Banca Mediolanum è partita dal presupposto che avviare un circolo virtuoso grazie al contributo dell'innovazione tecnologica, per contenere i costi delle

operazioni, non sia sufficiente. Un istituto di credito, infatti, deve essere in grado di garantire soprattutto servizi di alta qualità. Ecco allora l'intuizione, quando ancora Internet era poco conosciuto, di proporre una

gamma di servizi articolando una pluralità di strumenti, che si fondavano sul mezzo del telefono, molto più alla portata di tutti rispetto all'ingresso via web.

Al centro del sistema c'è sempre il cliente, che, in base all'esigenza del momento può scegliere fra due fattispecie di "aiuti" da parte della Banca. Per le decisioni quotidiane, come prelievi, bonifici, ricariche telefoniche, informative su

saldi e bonifici, il correntista può ricorrere ai "canali diretti", - vale a dire il telefono contattando il contact center, l'accesso via Internet, il teletext a cui oggi si aggiunge anche il T-banking che sfrutta il digitale terrestre, - in piena autonomia e a qualunque ora della giornata, da casa o dall'ufficio.

Ogni volta che invece si devono compiere operazioni che richiedono esperienza e competenza, come decisioni legate all'investimento, la pianificazione di un piano pensionistico piuttosto che l'apertura di un mutuo per la prima casa di proprietà, ci si può rivolgere a uno dei quasi 6000 Family Banker della Rete di vendita. Questi professionisti del risparmio accompagnano le famiglie nell'utilizzo della Banca e della sua piattaforma tecnologica, ne sono i "facilitatori", il fulcro della formula multicanale. Banca Mediolanum perciò è la sola con cui la banca arriva nel salotto di casa o in ufficio a qualunque ora della giornata e al tempo stesso si potrà sempre fare affidamento sul proprio "banchiere" di fiducia.

NUOVI PRODOTTI

Il conto Riflex Professional strumento di lavoro

Il conto corrente Riflex si "specializza". La gamma di prodotti che portano il brand di Riflex si arricchisce con l'arrivo di Riflex Professional che, in linea con la filosofia di fondo dell'innovativo conto corrente lanciato da Banca Mediolanum nel 2005, è stato pensato per riflettere le esigenze di liberi professionisti e piccoli imprenditori individuali. La Banca, infatti, ha sviluppato questa nuova soluzione per andare incontro alle numerose categorie di contribuenti toccate dalle novità introdotte dal recente decreto legge 223/2006 (il cosiddetto decreto "Bersani"); un prodotto che diventa un autentico strumento di lavoro, tenuto presente come anche nei pagamenti relativi all'universo professionale, vengano sempre più spesso utilizzati mezzi alternativi al contante, cioè carte di credito/debito, bonifici e assegni, e come l'evoluzione del decreto determinerà una fortissima accelerazione nella crescita di questi strumenti.

In particolare, l'articolo 35 del decreto legge ha previsto per chi esercita arti o professioni, così come per le società o associazioni fra artisti e professionisti, l'obbligo di tenere uno o più conti correnti bancari o postali sui quali far transitare tutte le somme riscosse nell'esercizio dell'attività professionale e a maggior ragione gli importi che superino i mille euro, utilizzando però esclusivamente strumenti di pagamento diversi dal contante; inoltre sul conto dovranno pervenire anche le somme versate per il pagamento delle spese legate all'esercizio della propria attività.

Per queste ragioni Banca Mediolanum ha scelto di sviluppare una versione di Riflex che, mantenendo tutte le caratteristiche del conto retail, - cioè trasparenza dei costi ed estrema flessibilità - introduce alcuni servizi necessari per lo svolgimento dell'attività professionale. Per quanto riguarda il canone non cambia nulla. Può azzerarsi se il cliente conserva con la banca investimenti per 30mila euro oppure una giacenza minima sul conto di 6mila euro. In pratica può quindi costare da zero a 5 euro al mese, il che significa un costo annuo massimo di 60 euro, senza ulteriori spese. Resta ferma tutta l'operatività di Riflex a

Riflex Professional in "pillole"

Le caratteristiche del conto corrente per le categorie professionali

I destinatari

Si rivolge a liberi professionisti (medici, artisti, dentisti, nota, veterinari, geometri, professori universitari, avvocati, commercialisti e architetti ecc.) e imprenditori individuali. Il prodotto non può invece essere sottoscritto dalle società di qualunque tipologia (ossia di capitali e di persone); dalle associazioni tra singoli professionisti oltre a quattro persone; dalle associazioni tra singoli professionisti oltre a quattro persone; dalle associazioni tra singoli professionisti oltre a quattro persone; dalle associazioni tra singoli professionisti oltre a quattro persone.

Il canone

Può andare da 0 a 5 euro al mese, azzerabile con una giacenza media annua di almeno 6mila euro o 30mila di patrimonio investito in risparmio gestito.

L'operatività

Tutti i principali servizi bancari sono gratuiti e illimitati: vale a dire prelievi presso i bancomat di tutte le banche italiane, e ancora bonifici, assegni, invii estratto conto, versamenti e prelievi presso gli sportelli convenzionati di Poste e Banca Intesa, ecc. Inoltre la carta bancomat è sempre gratuita.

Il servizio Sms "Alert"

È gratuito e consente al cliente di ricevere un Sms informativo a seguito dell'uso del bancomat, richiesta del saldo periodico, ricezione accredito stipendio, accesso al sito Internet di Banca Mediolanum, ecc.

Il Pos

Può essere richiesta l'installazione e la successiva manutenzione del POS EMV (cordless, gprs, stand alone, a cura di CartaSi e Siferviz) in grado di accettare pagamenti attraverso moneta elettronica, cioè con carte di credito e bancomat.

PROGETTO "PICCOLO FRATELLO"

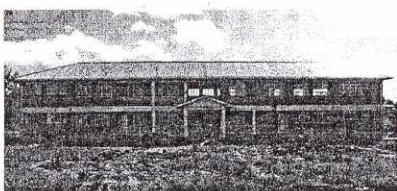
La prima casa per i bambini di strada

La prima meta del percorso è stata raggiunta. Il 17 dicembre nelle vicinanze di Kibera, in Kenia, è stata inaugurata la prima casa che inizialmente ospiterà quaranta bambini di strada grazie al progetto etico-sociale "Piccolo Fratello", portato avanti dalla Fondazione Mediolanum. È stato possibile raggiungere la somma necessaria per realizzare le opere in cantiere (circa 400mila euro) grazie ai fondi arrivati con le donazioni dei clienti della Banca, alle

studii, il titolo di laurea in pedagogia dell'emergenza".

Tuttavia il risultato ottenuto rappresenta solo la prima tappa. "È già cominciata la fase altrettanto importante di mantenimento del progetto, ossia delle strategie e delle azioni affinché i bambini non ritornino sbandati in strada", conclude Mondadori.

Ed è sotto questo aspetto che si evidenzia il duplice obiettivo dell'iniziativa sociale condotta dalla Fondazione Mediolanum che consiste, in prima battuta, nel portare assistenza con cure e viveri a chi lotta per la sopravvivenza ma soprattutto realizzare contestualmente un intervento di tipo culturale che coinvolga la popolazione locale, che la educi in modo da diventare col tempo autonoma. Il progetto "Piccolo Fratello" non si ferma a questo primo successo, infatti Fondazione Mediolanum ha intenzione di per-



La prima casa realizzata con il "Progetto Piccolo Fratello" ospiterà inizialmente quaranta bambini

correre la strada della formazione e dell'educazione anche in altri Paesi in via di sviluppo in maniera da creare strutture che siano un'alternativa reale alla vita di strada. Inoltre fin da principio si è cercato di dare un grande valore aggiunto nei termini di concretezza e trasparenza: i donatori, per rendersi conto dei progressi ottenuti grazie anche al proprio contributo, potevano sintonizzarsi sulla rete satellitare Mediolanum

Channel e verificare lo stato dell'arte dei lavori di costruzione, ripresi giorno dopo giorno dalla telecamera del canale. Tra l'altro si sta realizzando un filmato che immortalerà anche l'ingresso nella casa di accoglienza e che andrà in onda il 22 dicembre in diverse fasce orarie.

Chi volesse saperne di più può trovare tutte le informazioni relative al progetto "Piccolo fratello" sul sito Internet www.piccolofratello.it

Realizzata in Kenia e inaugurata il 17 dicembre su iniziativa della Fondazione Mediolanum

somme stanziare dalla stessa Fondazione e ancora con quanto raccolto in occasione di eventi promossi a favore dell'iniziativa di service. In Kenia il fenomeno dell'infanzia di strada è davvero allarmante: purtroppo entro il 2010 in tutto il continente africano si prevede che si conterranno circa 10 milioni di bambini di cui ben 2 milioni solo in Kenia. Qui si è andato ad aiutare l'opera iniziata dal Padre comboniano Renato Kizito Sesana.

La raccolta fondi - spiega Arnoldo Mosca Mondadori, il giornalista che figura tra i maggiori sostenitori dell'attività di Padre Kizito - è andata a supportare il programma di intervento su diversi fronti: la costruzione della casa che è andata ad aggiungersi alla struttura di prima accoglienza, operativa fin da ottobre 2005; e la realizzazione di un centro di formazione per "educatori dell'emergenza", che, in collaborazione con docenti ed esperti provenienti da numerose università italiane e straniere, consentirà di conseguire, al termine di un ciclo di

FORZE NUOVE PER LA RETE

Family Banker, professione per pochi

Continua con grande successo, in termini di partecipazione ed entusiasmo, il reclutamento dei Family Bankers da inserire nella Rete commerciale di Banca Mediolanum che già oggi può fare affidamento su circa 6000 risorse.

In molti aspirano a diventare professionisti del risparmio, ma ad essere scelti saranno soltanto i migliori. Ai candidati, infatti, è richiesto di superare un iter di selezione molto più articolato, che si è arricchito di strumenti e supporti in linea con una figura professionale che ha affinato ancora la sua preparazione e competenza nel sostenere la famiglia nelle decisioni di investimento.

Il Family Banker per la clientela è la rappresentazione materiale di Banca Mediolanum e al tempo stesso la chiave d'ingresso alla multicanalità, sistema costruito dall'istituto di credito per accedere ai servizi bancari: affiancando il cliente nell'uso della piattaforma tecnologica della Banca ne diventa il "banchiere" di fiducia, punto di riferimento indispensabile nelle scelte legate al comparto del ri-



parmio ma anche il fulcro della formula multicanale. Pertanto entrando a far parte della Rete commerciale si ha l'opportunità di diventare a tutti gli effetti imprenditori di se stessi, creando una propria "filiale" a casa di ogni famiglia. Oltre a uno spiccato spirito imprenditoriale, occorre però avere motivazione, talento e voglia di crescere. La campagna di reclutamento è partita ufficialmente il 1° di ottobre ed è seguita con ottimi risultati: nell'arco di soli due mesi sono

stati ricevuti dalla struttura centrale decine di migliaia di curricula provenienti da tutta Italia.

Per partecipare alla selezione il primo passo da fare è candidarsi via web consultando il sito Internet www.familybanker.it e compilando la scheda di orientamento creata ad hoc. Il target di riferimento, visto l'alto grado di professionalità necessario, è in prevalenza "lavorativo", ossia si ricercano per lo più persone che abbiano alle spalle un background nel settore bancario e finanziario.

Tuttavia, ad avere avuto questa chance, allo stato attuale, sono stati anche brillanti neolaureati, considerato che il percorso prevede, a maggior ragione per chi è fresco di studi, diversi momenti formativi: una volta che il candidato viene reputato idoneo, il primo step consiste nella convocazione a partecipare a una giornata di approfondimento; a seguire dovrà superare con esito positivo tre colloqui - di cui i primi due individuali e l'ultimo collettivo - gestiti da dirigenti della Banca di provata esperienza.

BANKING TIME

"Chi vuol essere milionario" con Banca Mediolanum



Ennio Doris e Gerry Scotti (nella foto) inaugurano all'interno del programma tv di Canale 5 "chi vuol essere milionario", una nuova forma di telepromozione, il "Banking Time", che prende spunto dai format dei più famosi talk show americani (Leno e Letterman). L'inserimento di due minuti è in onda nelle puntate di questa settimana.

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM BASTA UNA TELEFONATA
840 704 444
www.bancamediolanum.it

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

Selezione e reclutamento
tel. 840 700 700
www.familybanker.it