

ALTA REMUNERAZIONE DEL RISPARMIO, NON SOLO PER I DEPOSITI CON VINCOLO A 12 MESI MA ANCHE PER PERIODI PIÙ BREVI

InMediolanum, deposito al 4,25%

I vantaggi di un conto che si può gestire in autonomia utilizzando il sito www.inmediolanum.it

● Denaro sonante da mettere in portafoglio grazie agli alti tassi di remunerazione. Per tutelare e valorizzare in modo concreto i propri soldi. Insieme a condizioni molto vantaggiose e modalità di utilizzo pratiche per tutti. È ciò che offrono sempre i servizi e le soluzioni di risparmio di Banca Mediolanum, per fornire alla propria clientela opportunità e prodotti bancari di grande convenienza e qualità. E questo è possibile perché per Mediolanum gli alti tassi di remunerazione offerti rappresentano non un semplice costo da sostenere per ottenere risultati a breve, come avviene invece per molti altri istituti di credito, ma costituiscono un vero e proprio "investimento" per costruire con tutti i propri clienti una pianificazione

personalizzata e che duri nel tempo. È un vantaggio per il risparmiatore che poi, se soddisfatto

e benefici che contraddistinguono anche il conto deposito InMediolanum, sempre più conveniente e vantaggioso. A partire dal 31 ottobre, il conto garantisce ai nuovi sottoscrittori il tasso di remunerazione del 4,25% lordo annuo per le somme vincolate per 12 mesi.

Il conto deposito InMediolanum garantisce una remunerazione del risparmio efficiente e molto vantaggiosa in termini di tassi, e non solo nell'opzione di vincolo a 12 mesi. Anche i depositi di durata più breve (3 e 6 mesi), offrono risultati altrettanto interessanti. Le somme vincolate a sei mesi garantiscono un tasso lordo del 3,15%, mentre quelle a tre mesi del 2,65%.

E i vantaggi non finiscono qui. InMediolanum è il conto deposito che non costa niente: apertura, gestione, spese,

imposta di bollo sono gratuite. Non prevede uno specifico importo vincolabile: da 100

Banker: perno del modello di Banca Mediolanum, ma offre agli utenti un ulteriore modo di entrare in Banca con la semplicità, la chiarezza e la trasparenza di sempre. Con l'accesso diretto Mediolanum conferma il suo ruolo di banca innovativa e multicanale, capace di soddisfare le esigenze di un numero sempre maggiore di clienti, adattandosi ai loro comportamenti: stili di vita, modi di comunicare e anche di gestire i propri risparmi. Con alti rendimenti.



euro a 3 milioni (*), si può vincolare la cifra che si vuole. E in più è facile da aprire e gestire anche in autonomia andando sul sito www.inmediolanum.it. Dove si trovano inoltre tutte le informazioni necessarie, illustrate in modo chiaro e dettagliato, compilate dalla sezione 'FAQ', quella con le risposte alle domande più frequenti fatte dai clienti. Entrare in questo sito significa già entrare in Banca Mediolanum: liberamente, senza impegno, con un'operazione facilissima, alla portata di tutti. Questa modalità di "accesso diretto", via Internet, non sostituisce la figura del Family

(*): limite massimo di giacenza complessivamente vincolabile

Messaggio pubblicitario. 4,25% annuo lordo riconosciuto sulle somme depositate per un anno. Condizioni valide fino al 30/12/2011 per i nuovi clienti. Condizioni contrattuali ed economiche nei Fogli Informativi su www.inmediolanum.it e presso i Family Banker.



to, traduce questo vantaggio in un effetto positivo, di più lungo periodo, anche per la Banca. Tutte caratteristiche

Mobile banking, al passo con l'innovazione

L'applicazione per iPhone e Android anche con operazioni dispositive: dai bonifici al Trading

Le tecnologie e strumenti sempre più evoluti, come cellulari, computer e connessioni di ultima generazione, iPhone, iPad, sistema VoIP, reti Wi-Fi, hanno nuove applicazioni e sviluppi anche nel settore bancario e finanziario, nel rapporto di servizio tra banca e cliente, e nelle modalità di accesso allo sportello. Che è sempre più virtuale e automatizzato. Banca Mediolanum, non da oggi ma da sempre, adotta costantemente l'innovazione tecnologica, spesso in netto anticipo o in esclusiva rispetto ad altri operatori del settore, per sviluppare e continuare a offrire al cliente il suo modello di banca: facile e comoda da utilizzare, sempre accessibile a distanza, sicura, efficiente e veloce. Una banca del futuro che Mediolanum rende già possibile e attuale.

E le nuove applicazioni e risorse, in particolare quelle della Mobile technology cellulari, smart phone e computer che si possono portare e usare ovunque, e in movimento, aprono ancora nuovi scenari e possibilità. Abbassando ulteriormente i limiti di spazio e di tempo, il Mobile banking sarà ancora di più uno strumento in grado di avvicinare la banca al cliente. Del resto, ricerche e analisi di mercato evidenziano che in Italia il 2011 è l'anno del sorpasso da parte degli smart phone, i cellulari intelligenti, con ormai ben oltre quota 20 milioni di utenti, rispetto ai cellulari tradizionali. «Nel prossimo futuro l'utilizzo della rete in mobilità avrà un forte sviluppo anche in campo bancario e finanziario» osserva Oscar di Montigny, Direttore Marketing di Banca Mediolanum. «È fondamentale, quindi, per una Banca come la

nostra a forte vocazione tecnologica, fornire un servizio completo ed efficiente, per andare incontro alle nuove e sempre più esigenti aspettative dell'utente e della clientela». A evidenziare questa tendenza ci sono anche i numeri. Dati e rilevazioni. L'applicazione di Banca Mediolanum operativo sui dispositivi mobili Android, rilasciata nel maggio scorso, cresce del 15% mensile in termini di installazioni, un numero in costante incremento che non mostra segni di rallentamento. L'applicazione per iPhone, da gennaio, quando è stata resa disponibile, a fine settembre, conta quasi 30mila download da iTunes Store e una media nell'ulti-



mo periodo di circa 3mila login al giorno. Non solo. Alle consuete attività di consultazione, l'applicazione Mediolanum per iPhone e Android aggiunge la possibilità di effettuare operazioni dispositive: dai bonifici alle ricariche telefoniche, dalle carte prepagate al trading online. E contiene anche "utilities" e funzioni avanzate come la geo-localizzazione degli sportelli bancomat e degli sportelli convenzionati più vicini e i recapiti dei Family Banker di riferimento, localizzati per località. Ovunque ci si trovi, da qualunque luogo e in qualsiasi momento si abbia

la necessità di entrare in banca. «Il costante sviluppo dell'applicazione ci ha consentito di essere la prima Banca in Italia a fornire il trading online tramite un'applicazione Android» sottolinea di Montigny. «È proprio a partire da queste settimane, ci rende la prima banca al mondo in grado di offrire il servizio di "customer care" tramite sistema VoIP: chiamata, videochiamata e chat. Un ulteriore contatto diretto tra cliente e Banking Center. Sempre nel segno dell'innovazione e di un servizio bancario di eccellenza. Altri elementi distintivi da parte di Banca Mediolanum, insieme alla convenienza dei suoi tassi di remunerazione applicati ai prodotti di risparmio e investimento, e alla competenza e affidabilità dei propri Family Banker, che fanno la differenza rispetto al resto del mercato.

Le incertezze europee che bloccano gli USA

di Ennio Doris

Osservando gli Stati Uniti d'America possiamo notare che in questo momento i privati hanno molta liquidità ma consumano meno perché hanno paura. Anche le imprese sono molto liquide, si parla di più di 2.000 miliardi di dollari, ma investono poco perché hanno paura. Le banche detengono liquidità per circa il 15% delle loro risorse contro il 2-3% che solitamente hanno in portafoglio, sempre perché hanno paura e sono in attesa di quello che può accadere. Ma che cosa temono? Temono quello che può succedere in Europa e cioè il default di uno degli Stati sovrani che faccia saltare tutto l'assetto. Ho già avuto modo di esprimere la mia opinione sull'Italia ribadisco che per l'Italia il rischio non esiste, basta pensare che la ricchezza finanziaria e immobiliare totale degli italiani supera di quasi 2.000 miliardi quella totale dei tedeschi e quindi non sarà certo un debito di 1.900 miliardi a far paura. Ho anche parlato delle enormi risorse che lo Stato italiano ha. Parimenti immobili e aziende che possono essere venduti per ripianare il debito pubblico. C'è, infine, un problema Grecia ma l'Europa e la BCE lo stanno già gestendo.

Da dove profonde quindi tutta questa paura? Dal fatto che sia l'Italia sia l'Europa hanno un problema simile: la mancanza di governi con poteri decisionali. In Italia c'è un governo di coalizione e quindi il governo deve essere discusso a lungo per cercare compromessi fra le diverse componenti. Le lunghe discussioni che avvengono nei Paesi con una "sovranità" di coalizione fanno dubitare della soluzione. La stessa cosa avviene in Europa dove, in mancanza di un governo centrale, le discussioni fra i vari membri, Sarkozy, Merkel e gli altri, fanno dubitare della soluzione. Come abbiamo visto poi però le soluzioni si trovano molto più sempre a portata di mano e a portata di buona volontà. Pertanto questa crisi europea del debito sovrano verrà risolta, con l'unica eccezione della Grecia il cui default verrà pianificato, e quindi gestito senza rischi. Tutto questo ha creato una situazione dei mercati azionari molto depressa, con utili e dividendi molto alti a livelli storici, alti come quasi mai nel passato. Questa situazione rappresenta una grandissima opportunità di investimento, ovviamente seguendo alcune regole che limitino i rischi come investire denaro per lunghissimo termine, oltre i 10 anni, diversificare in tutto il mondo, e diversificare anche i momenti di entrata, proprio per sfruttare la volatilità dei mercati. Credo che chi non farà questo, in futuro, non si mangerà solo le unghie, ma le dita delle mani, le mani e le braccia.

Presidente di Banca Mediolanum

MEDIOLANUM ASSICURAZIONI PER I CLIENTI DELLA BANCA

4 Protection Home: tutti i vantaggi

Sconto sulla seconda abitazione e per l'acquisto di più garanzie

Family Banker, un marchio registrato, un nome creato per connotare una professione unica nel panorama delle professioni finanziarie, un binomio per definire un lavoro che non esisteva quando Banca Mediolanum lo ideò, ed è sua prerogativa esclusiva ancora oggi. Perché il Family Banker non è semplicemente il promotore finanziario che investe i tuoi risparmi. È l'esperto di famiglia, che oltre a studiare e ad aggiornarsi continuamente conosce approfonditamente le tue esigenze per valorizzare al meglio le tue condizioni economico-finanziarie. Ti dice se e quanto puoi risparmiare, come puoi costruirti una pensione, cosa devi fare se vuoi farti un piccolo o grande capitale per te o per i tuoi figli, come investire i tuoi risparmi a breve, medio o lungo termine. Ma proprio le tue condi-

zioni economico-finanziarie dipendono anche dagli imprevisti. E allora il Family Banker sa anche dirti quali sono gli imprevisti cui vai incontro e quali le polizze che ti salvaguardano. Un esempio: fra i beni che vogliamo proteggere c'è, come è naturale, la casa che possediamo, e magari anche la casa dei nostri figli e se ce l'abbiamo, anche la casa che ci siamo comprati, spesso con i risparmi di una vita, per trascorrerci le vacanze. 4Protection Home (Protezione Casa), la polizza di Mediolanum Assicurazioni, è stata studiata apposta per rispondere a queste esigenze. È in pratica una assicurazione sugli immobili che ti protegge dai danni ai muri e al contenuto della casa che può causare, per esempio, un incendio o uno scoppio, oppure dal furto del contenuto di casa, come

mobili, quadri, gioielli: oppure ancora dalla responsabilità civile verso terzi (cade una vaso e ferisce chi passava lì sotto l'incendio scoppia e brucia anche l'abitazione del tuo vicino). Se scegli almeno una protezione per l'immobile puoi usufruire di uno sconto sulla responsabilità civile verso terzi. In più, c'è uno sconto - del 15 per cento sulla seconda - se assicuri due immobili, anche se in affitto. «Tuttavia i vantaggi maggiori che distinguono 4Protection Home - spiega Massimo Grandis, amministratore delegato di Mediolanum Assicurazioni - sono quelli che caratterizzano ogni polizza di Mediolanum Assicurazioni e che ne fanno prodotti unici sul mercato non solo per le condizioni, ma anche e soprattutto per i servizi, prima e dopo l'e-

ventuale incidente». Sono quattro il fattore di protezione, che stabilisce in modo scientifico che cosa e per quale cifra il cliente ha necessità di proteggere. La scheda Polizza Tonda, che spiega le condizioni contrattuali in modo chiaro e perfettamente comprensibile dal cliente. La possibilità di pagare il premio mensilmente senza alcuna spesa aggiuntiva rispetto al pagamento annuale. Il liquidatore dedicato, il Tutor che seguirà ogni dettaglio del tuo caso e del quale la Compagnia comunicherà il nome ed ogni possibile recapito nel momento in cui ti trovi a denunciare l'incidente accaduto. La tracciatura via sms, grazie alla quale riceverai gli aggiornamenti sulla tua pratica tempestivamente: denuncia pervenuta, nome cognome e recapiti di chi se ne occupa, liquidazione inviata.

La Banca incontra i clienti



Banca Mediolanum, fedele alla sua idea di "Community", cioè di realtà che unisce attivamente e costantemente la banca e la propria clientela, anche sulla base di una serie di principi e valori fortemente condivisi, propone per i propri clienti iniziative e occasioni di incontro, dibattiti, eventi di natura culturale, artistica, conviviale e anche ovviamente economico-finanziaria. Migliaia di eventi esclusivi organizzati ogni anno, in tutta Italia, ai quali spesso partecipano direttamente anche i top-manager della Banca. L'immagine qui riportata è un esempio di queste attività, e si riferisce alla serata sul tema "Mercati che fare", che si è svolta il mese scorso nella Marche, a Montegiorgio (Fermo). Affidata per l'occasione la platea del teatro Alalona, con la presenza anche di numerosi imprenditori marchigiani e, per Banca Mediolanum, anche il presidente, Ennio Doris, il vicepresidente Giovanni Pirovano e Vittorio Gaudio, amministratore delegato di Mediolanum Gestione Fondi.

Entra in Banca Mediolanum Basta una telefonata 840 704 444 www.bancamediolanum.it

Questa è una pagina di informazione aziendale. Il tuo consenso non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.