

Intervista con Giovanni Marchetta, direttore commerciale Mediolanum, sulla strategia vincente della Banca

«Siamo vicini a tutti i nostri clienti, sempre»

Ma anche ai Family Banker, con tempestività, specialmente nei momenti critici e turbolenti del mercato finanziario

Quando, a fine estate 2008, venti devastanti soffiarono da Wall Street e in poco tempo investirono le piazze d'Europa e d'Oriente, poche voci si alzarono per affermare che al tornano saremmo sopravvissuti. Banca Mediolanum disse addirittura che quella era "una delle migliori occasioni, per i risparmiatori, non solo per non perdere, ma per guadagnare. Basta sapere come". I clienti Mediolanum che seguirono le indicazioni della Banca oggi

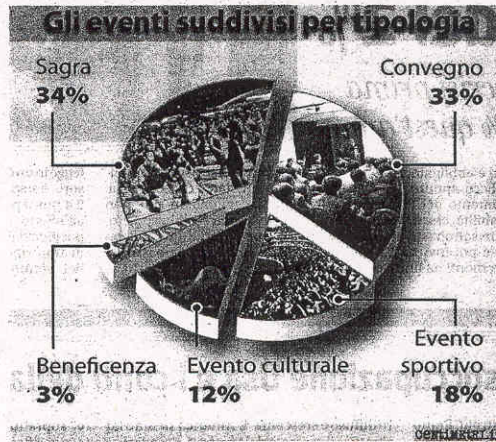
commerciale di Banca Mediolanum).

Circa duemila gli eventi organizzati nel 2009, culturali, sportivi, di intrattenimento, hanno richiamato oltre 150 mila persone.

"La nostra multicanalità, davvero unica, consente al cliente di entrare in contatto con noi in ogni momento, e noi con lui. Inoltre il cliente Mediolanum riceve una serie di nozioni di gestione del risparmio, elementari, semplici, ma fondamentali, che gli consentono di non fare errori vistosi. Una ricerca ha dimostrato che i nostri clienti sono i più preparati in campo finanziario".

A fare da "tutor" ai clienti perché possano decidere e scegliere in modo consapevole e proficuo, sono i Family Banker, 16000 promotori che seguono i clienti in ogni loro esigenza, che li raggiungono a casa anche la sera o il sabato. E che nel 2009 hanno organizzato quattro Open Day nel 250 FB Office italiani, per clienti effettivi e potenziali, per ascoltare le loro problematiche, per illustrare la situazione effettiva attraverso una formazione per famiglie semplice ma seria, fatta di "pillole" di conoscenza della finanza. Per segnalare soprattutto i pericoli di decisioni prese sull'onda emotiva: "Non vogliamo che i nostri clienti siano investitori sprovveduti".

Ciò comporta una formazione rigorosa e un aggiornamento puntuale dei Family Banker. E infatti



Circa 2000 eventi di ogni tipo hanno richiamato l'anno scorso oltre 150 mila persone: dai convegni come il Market Forum, allo sport come il Giro d'Italia, di cui Mediolanum sponsorizza la Maglia Verde. Ancora più vasto il pubblico dei lettori di "Freedom's".

un altro tratto distintivo di Banca Mediolanum è la tempestività: "Agli eventi che influiscono sugli investimenti rispondiamo in tempo reale, attraverso la tivù aziendale. Nel 2009 abbiamo anche pubblicato il mensile 4Freedom's e organizzato due Mediolanum Market Forum, in cui i massimi esperti economico-finanziari, italiani e stranieri, hanno analizzato le problematiche del momento e dato indicazioni, a una platea formata da Family Banker e a un pubblico che non solo dall'Italia ha potuto seguire l'evento". Risultato: la raccolta nel 2009 ha

superato i 5 miliardi di euro, è cresciuto il numero dei clienti ed è cresciuto il guadagno di chi ha seguito la strategia della Banca.

E per il futuro? "Il vero valore della relazione fra banca e cliente non si costruisce in un giorno ma nel tempo" sottolinea Giovanni Marchetta. "Dunque vogliamo perfezionare sempre più la nostra capacità di mantenere un colloquio continuo e tempestivo con il cliente. Perché non noi ma i fatti dicono che più il cliente ci conosce, più ci frequenta; e più ci frequenta, più è soddisfatto".

contano i (lauti) guadagni; gli altri, le perdite. Perché?

"Perché Banca Mediolanum non ha mai abbandonato i suoi clienti in balia di paure o di euforie. Soprattutto nei momenti in cui la situazione appariva più critica" risponde Giovanni Marchetta, Banking Group Manager (ovvero direttore

Grazie alla polizza Mediolanum Plus

Freedom: i vantaggi di un conto corrente

Il conto corrente Freedom di Banca Mediolanum con la sua formula innovativa - composta da conto corrente tradizionale e completo, collegato a una polizza gratuita e senza vincoli sull'utilizzo del denaro in giacenza, che permette un rendimento molto elevato - e che può vantare qualche tentativo d'imitazione sul mercato bancario. E con un tasso d'interesse premiante, confermato anche per il trimestre in corso, fino a fine marzo, al 2,50% netto.

Unadifferenza, in termini di interessi, funzioni operative e condizioni, rispetto ad altri conti correnti disponibili sul mercato, che risulta ancora più evidente in questo periodo, quando gli intestatari di conto corrente ricevono l'estratto conto riepilogativo dell'anno precedente. E proprio analizzando nel dettaglio l'estratto conto complessivo dell'anno appena trascorso che spesso molti correntisti devono pur troppo scoprire i reali costi del proprio conto. Collegato alla polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.a. (che non costa nulla, e non vincola il capitale), alla liquidità in giacenza oltre i 15mila euro (e fino a un milione di euro) riconosce un rendimento al livello più elevato tra quelli disponibili sul mercato, attualmente fissato al 2,50% netto (per il trimestre fino al prossimo 31 marzo), e che viene aggiornato ogni tre mesi, al variare dell'Euribor (l'indice europeo del costo del denaro), proprio per poter offrire al cliente le condizioni più premianti. Un tas-

so d'interesse molto elevato, se si considera che il conto Freedom prevede tutte le funzioni di un conto corrente tradizionale (prelevamenti, bonifici, accrediti, assegni, Boncomat e carte di credito), e tutto il denaro versato è sempre immediatamente disponibile, fino all'ultimo centesimo. Costo del conto corrente: zero, con una giacenza media pari a 15mila euro o con un patrimonio gestito oltre i 30mila euro. Negli altri casi: 7,50 euro al mese. Principali operazioni bancarie, come prelievi e Boncomat, bonifici, Rtd, pagamenti e utenze: gratuite.

Disponibilità delle FreedomCard, carte di credito e Boncomat, e la possibilità di personalizzare con la foto del titolare per una maggiore sicurezza, oltre a ricevere Sms di avviso gratuiti dopo ogni operazione bancaria effettuata.

In più, Freedom non è un conto solo online, perché i professionisti del Banking Center e i Family Banker Mediolanum sono sempre a disposizione di ogni cliente per tutta l'assistenza necessaria nella gestione del conto e nell'effettuare tutte le operazioni.

La totale trasparenza e condizioni favorevoli per il cliente sono anche offerte nell'aggiornamento degli interessi: con il conto corrente Freedom il cliente ha i propri interessi aggiornati quotidianamente, giorno per giorno. Un vantaggio che valorizza ancora di più la liquidità in giacenza, a favore del cliente, e non della banca che gestisce il servizio.

Messaggio pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito www.banca.mediolanum.it e presso i Family Banker. Il 2,50% netto è riconosciuto fino al 31/03/10 oltre i 15.000 euro sottoscritti con la polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.a.. Polizza e conto operano con un meccanismo automatico di versamento e prelievo. Quando il saldo del conto supera la giacenza di 17.000 euro, la liquidità oltre i 15.000 euro viene investita sulla polizza; ugualmente, quando il saldo del conto scende sotto la giacenza di 13.000 euro, viene disinvestito dalla polizza l'importo necessario a ristabilire sul conto la giacenza di 15.000 euro. Il rendimento del 2,50% netto sarà quindi garantito sulle somme investite sulla polizza Mediolanum Plus. Prima della sottoscrizione leggere Nota Informativa e Condizioni di polizza sul sito www.mediolanumvita.it e presso i Family Banker.

Per contribuire Conto corrente numero 860000 intestato a: Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus
Banca Mediolanum ABI 03062 - CAB 34210 IBAN: IT421030623421000000860000
Causale: Terremoto Haiti - Per informazioni: www.piccolofratello.it

L'appello della Fondazione Mediolanum da anni attiva a favore dei più poveri sull'isola caraibica Haiti ha ancora bisogno di noi, ora più di prima

Sono mille le emergenze ad Haiti, dopo il terremoto che ha distrutto la capitale e causato gravi danni in tutto il territorio, aggravando tragicamente le condizioni della popolazione, già precarie e spesso al limite della sopravvivenza ancora prima del sisma.

Fondazione Mediolanum da anni sostiene, attraverso il progetto "Piccolo Fratello", le attività di Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus, che da oltre 20 anni opera e lavora ad Haiti, il Paese caraibico più povero, realizzando iniziative a favore dell'infanzia come ospedali, centri medici, scuole di strada e recentemente anche una città dei mestieri per sviluppare

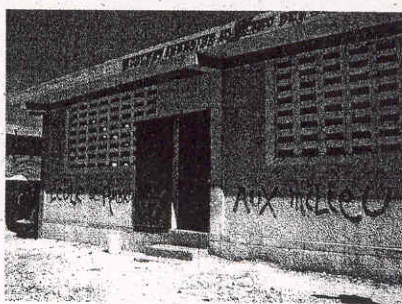
l'economia locale e permettere ai giovani di intraprendere un'attività professionale.

Strutture che hanno subito danneggiamenti, ma rappresentano ancora una certezza nella disastrosa capitale Port au Prince essendo stata scelta proprio l'area di Tabarre, dove opera NPH e dove sorge l'ospedale pediatrico Saint Damien, come centro di insegnamento dei soccorsi portati dalla Protezione Civile Italiana.

Purtroppo non si hanno ancora notizie certe sulle strutture all'interno degli slums realizzati da Fondazione Mediolanum, ma in questo momento l'emergenza è soprattutto sanitaria e assistenziale. "Siamo fa-

cendo tutto quanto possibile per ottimizzare gli sforzi e mandare a Padre Rick tutto ciò di cui in questo momento ha più bisogno" dice Mariavittoria Rava, Presidente di Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus.

Occorre dunque intervenire, e in fretta. Ciascuno secondo le proprie possibilità perché anche il più piccolo contributo avrà grande valore. "Mai come adesso che tutto sembra perduto, dobbiamo esserci" ha dichiarato Sara Doris, Presidente di Fondazione Mediolanum. "Nessuno deve essere lasciato solo a piangere le proprie perdite. La ricostruzione può essere l'occasione per il futuro di questi bambini, di questo Paese".



Da anni Fondazione Mediolanum opera ad Haiti: qui una delle scuole costruite

30 GENNAIO-OPEN DAY

Fai un check up al tuo conto

Appuntamento sabato 30 gennaio nei 250 Family Banker Office di tutta Italia per... "fare i conti col tuo conto", cioè per sapere esattamente quanto il tuo conto corrente ti rende e quanto ti costa, e confrontarlo con il conto corrente Freedom, che grazie alla polizza gratuita Mediolanum Plus ti consente di avere il maggior rendimento che il mercato possa offrire (2,50 per cento netto fino al 31 marzo) e di utilizzarlo per quello che è: un classico conto corrente che prevede

di servizio Boncomat, pagamento bollette, bonifici, sms alert e così via.

L'appuntamento è un'occasione, per i non-clienti, anche per sperimentare lo stile Mediolanum nei rapporti fra Banca e cliente.

Per sapere l'ora di inizio e termine dell'iniziativa contatta il Family Banker Office più vicino (numeri di telefono sull'elenco e sul sito www.banca.mediolanum.it)



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

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

Notizie Mediolanum
a cura di Roberto Scilpa
roberto.scilpa@mediolanum.it

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