

Il conto corrente di Banca Mediolanum unisce i vantaggi di un servizio tradizionale e alti interessi (3% netto)

Il successo del conto Freedom

Grande convenienza, trasparenza totale e tante condizioni vantaggiose per i clienti

■ Ci sono sempre dei buoni motivi alla base di un successo. Specie se ha a che fare con scelte e decisioni che riguardano soldi e risparmi. Mettere mano ai portafogli, alle proprie finanze e ai propri guadagni, stabilire dove destinarli su un conto corrente bancario è un'operazione quanto mai importante e compiuta con la massima attenzione.

Soluzione innovativa

Il conto corrente Freedom di Banca Mediolanum, da quando è stato lanciato sul mercato, il 9 marzo scorso, sta ottenendo ottimi risultati in termini di richieste e adesioni da parte della clientela, proprio perché sono molte le motivazioni alla base di questo successo. Se si prova ad elencarle tutte, ne viene fuori una lista più lunga di quella della spesa. E la clientela bancaria, i lavoratori, le famiglie, i risparmiatori, sono sempre più attenti a quanto viene offerto e proposto, alle opportunità disponibili, alle condizioni previste, e premiano una soluzione se è in grado di soddisfare davvero esigenze e aspettative. Così come stanno premiano Freedom.

Del resto, basta vedere quali sono i principali punti deboli

nei servizi di conto corrente del sistema bancario italiano: poca trasparenza, bassi tassi d'interesse e alti costi dei servizi, contabilità dei giorni di valuta nella gestione degli assegni e nelle altre operazioni, e accreditamento del conto, effettuati con modalità e criteri spesso poco favorevoli per il cliente. E, non a caso, questi fattori sono invece tra i principali punti di forza del conto Freedom: totale trasparenza e condizioni estremamente vantaggiose a favore dei correntisti.

Per vedere la differenza con gli altri contibancari disponibili sul mercato, basta elencarne le varie voci. Tasso d'interesse: 3% netto, che corrisponde a un 4,11% lordo di un conto di deposito, per tutta la liquidità in giacenza oltre una certa soglia (12mila euro). Una convenienza più che evidente, e notevole, visto che, guardando a ciò che fa e che propone la concorrenza, il sistema bancario italiano remunera i correntisti con un tasso attivo medio lordo pari allo 0,94% (come evidenzia un recente 'Monthly Outlook' dell'Abi, il report mensile dell'Associazione bancaria italiana), che corrisponde a un tasso netto attorno allo 0,67%. E il 3% netto, oltre i

12mila euro in giacenza sul conto, non è un tasso d'interesse promozionale, perché l'innovativa soluzione studiata da Banca Mediolanum punta ad offrire sempre le migliori condizioni di mercato, con aggiornamenti trimestrali del tasso, e le condizioni vengono comunicate con un mese di anticipo sul trimestre successivo. L'obiettivo è anche quello

tasso netto 3% lordo 4,11%

di mettere a disposizione ogni trimestre un tasso d'interesse costantemente tra i più convenienti, senza che il cliente debba andare a cercare e inseguire tra le varie offerte del momento.

Costo del conto corrente: zero, con una giacenza media pari a 12mila euro o con un patrimonio gestito oltre i 30mila euro. Negli altri casi: 5 euro al mese. Principali operazioni bancarie, come prelievi Bancomat, bonifici, Rid, pagamento utenze: gratuite. Disponibilità delle Free-

domCard, carte di credito e Bancomat, e la possibilità di personalizzarle con la foto del titolare per una maggiore sicurezza, oltre a ricevere Sms di avviso gratuiti dopo ogni operazione bancaria effettuata.

Un conto completo

La totale trasparenza e condizioni più favorevoli sono anche garantite nella contabilità delle operazioni bancarie, come la gestione degli assegni, con un conteggio dei giorni di valuta vantaggioso per il cliente, e nell'accordo degli interessi: mentre con gli altri conti correnti disponibili sul mercato l'aggiornamento e la disponibilità effettiva degli interessi maturati si realizzano dopo mesi o alla fine dell'anno, con Freedom il cliente ha i propri interessi maturati sul conto che vengono aggiornati quotidianamente, giorno per giorno, e sono immediatamente disponibili e spendibili, perché il saldo del conto ogni giorno viene ricalcato comprendendo subito i nuovi interessi. Senza aspettare la fine dell'anno.

In sostanza, Freedom è un conto corrente completo, con tutte le funzioni e operazioni di un conto tradizionale, e il titolare ha sempre la piena disponibilità

di tutti i soldi versati, fino all'ultimo centesimo e senza nessun vincolo (a differenza di un conto di deposito, ad esempio, che propone interessi convenienti ma che blocca il capitale). In pratica, senza dover far ricorso a un conto ordinario per le operazioni quotidiane e di pagamento, e allo stesso tempo a un altro conto più remunerato ma che vincola la disponibilità dei propri soldi, duplicando i costi del servizio, Freedom riunisce in un'unica soluzione tutte le funzionalità e le operazioni di un conto tradizionale, carte di credito e Bancomat comprese, con un tasso d'interesse alto e molto vantaggioso, e avendo sempre a disposizione tutti i soldi versati. Ogni cliente, in pratica, in un unico conto può trovare la soluzione ideale per le proprie esigenze specifiche, senza doversi perdere nei meandri di centinaia di offerte diverse. In più, 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. Una lunga lista di vantaggi e di motivi che spiegano il successo di Freedom.

Il Punto dei Mercati, di Vittorio Gaudio*

Svolta cruciale per la ripresa

Dopo il minimo del 6 marzo scorso Wall Street ricomincia a crescere



Il grafico riporta l'andamento dell'indice S&P 500 Composite della Borsa americana in questi ultimi mesi: in evidenza, il punto di svolta del 6 marzo scorso

■ Con ogni probabilità, la data di venerdì 6 marzo 2009 passerà nei testi di storia economica per avere rappresentato un radicale 'punto di svolta' nell'evoluzione dei mercati finanziari globali. Nelle settimane precedenti a tale data, le Borse di tutto il mondo si erano avvitate in una corsa al ribasso apparentemente senza fine, provo-

quando ondate di pessimismo sulle sorti del sistema finanziario e delle economie, e rendendo il compito sin troppo facile a chi volesse ogni giorno individuare nuovi motivi di sconforto. Questo accadeva, nonostante nel frattempo potenti medicinali fossero state iniettate nel corpo dei mercati: il piano Obama e i piani del Tesoro USA, gli stimoli infrastrutturali in Cina, l'aggressività non convenzionale della Federal Reserve e di altre Banche centrali. Nessuna reazione. Poi improvvisamente,

la notizia-miccia: alcune grandi banche internazionali stanno facendo profitti da inizio 2009, nonostante i titoli tossici, le Borse, il calo delle commissioni, l'ingessamento del credito, la fuga dei talenti, e via dicendo. Dal livello 'diabolico' di 666 dell'indice S&P 500 di Wall Street, che quel venerdì 6 marzo ha fatto toccare il punto minimo per la Borsa americana, si è innescato un rialzo straordinario di quasi 40 punti percentuali, il miglior rally su base bimestrale degli anni Trenta, del secolo scorso. Questo improvviso cambiamento di umore è legato alle leggi arcane della Borsa: il mercato vede il suo minimo quando il pessimismo imperante ha portato anche l'ultimo venditore a liquidare le posizioni. Da quel momento, le quotazioni azionarie possono ripartire da nuove e più solide basi. A dimostrazione dell'ormai strettissima correlazione tra psicologia dei mercati e clima economico, la progressione positiva dei listini sta conducendo a una maggiore fiducia anche sulle prospettive dell'economia reale per i prossimi trimestri. Ci sembra quindi ragionevole affermare che il 'livello 666' sia il minimo di questo ciclo borsistico, non più ripetibile, a meno di situazioni catastrofiche ed esogene ai mercati. Le Borse resteranno, certo, volatili e potranno vivere anche situazioni di ritracciamento nei prossimi mesi: tuttavia, se il punto di svolta è ormai alle nostre spalle, queste correnti si presenteranno al risparmiatore come occasioni preziose per approfittare del 'bull market' prossimo venturo.

La campagna di reclutamento in corso svilupperà ancora di più l'attività dei professionisti Mediolanum in tutta Italia

Family Banker per una clientela che cerca qualità

Una risposta alla forte domanda di servizi bancari personalizzati che arriva da risparmiatori e investitori

■ Due sono i target di professionisti a cui si rivolge l'attività di reclutamento in corso per inserire nuovi Family Banker Mediolanum: direttori di filiale, responsabili dell'ufficio titoli o dello sviluppo clienti, nel settore bancario. E lavoratori dipendenti, anche di altri settori, soprattutto nell'ambito commerciale, diplomatico laureati, di età compresa tra i 25 e i 40 anni. Ma ognuno, e questo è l'aspetto fondamentale, con lo stesso sogno nel cassetto: gestire in proprio il lavoro da svolgere, diventare imprenditore di se stesso e quello che in Mediolanum viene definito 'il direttore di banca del terzo millennio'.

Ed è due sono i messaggi lanciati dalla campagna di comunicazione* sottolinea Gianni Rovelli, responsabile Marketing Comunicazione e Canali di Mediola-

num, "che proseguirà fino a fine giugno su giornali e Internet, per raggiungerli, e chiamarli a raccolta". Nel primo caso, è Ennio Doris in persona, fondatore e presidente del Gruppo Mediolanum, a rivolgersi direttamente ai professionisti del settore bancario, per dirgli: anch'io in passato ho lavorato in una banca tradizionale, e ho voluto cambiare, e ho cambiato il modello e il modo di fare banca, il modo di fare questa professione. Conosciamo bene l'importanza di essere un punto di riferimento per il cliente, ti propongo di lavorare in un diverso modello di banca, in Mediolanum sei tu la banca per il tuo cliente. E noi ti mettiamo a disposizione tutti gli strumenti necessari per avere successo e fare un ulteriore percorso di carriera. Ed è un'opportunità concreta



I Family Banker, consulenza di fiducia

rivolta anche a chi svolge un lavoro dipendente in un settore di attività diverso da quello bancario, e vuole mettersi in gioco, cambiare lavoro e prospettive, puntando a diventare Family Banker: una figura professionale di riferimento e responsabilità, nella gestione diretta dei vari

clienti, in grado di ottenere soddisfazioni economiche che riconoscono con i risultati. E raggiungono livelli di grande importanza.

Mediolanum, per lanciare la proposta, mette sul piatto: solidità, quella di un Gruppo finanziario di livello internazionale; pre-

parazione, garantita a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU); crescita, professionale e retribuita, perché Mediolanum è una realtà che continua a ottenere risultati rilevanti, anche nei momenti più difficili per il mercato, e permette ai propri professionisti di crescere dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove.

"Questa nostra attività di reclutamento sta già dando riscontri e segnali importanti" rileva Oliviero Gioviata, responsabile del progetto Recruitment & Empowerment per l'Italia: "il fatto di ricevere moltissime risposte e 'curricula' qualificati dai professionisti del settore bancario, ad esempio, indica che c'è grande interesse di fronte alla possibilità di cam-

biare, di mettersi in gioco. Si tratta, in questo caso, di specialisti e dirigenti, che non mettono in discussione la loro professionalità, ma mettono in discussione il percorso di carriera all'interno della propria banca tradizionale, per passare a Mediolanum, una banca attenta alle persone, che fa della formazione uno dei propri punti di forza, e dove si cresce in base alla meritorietà, quella vera, provata sul campo". Mediolanum, osserva Gioviata, "non è solo una banca diversa dalle altre, è unica nel livello di servizio offerto al cliente, il meglio a disposizione sul mercato", e questa campagna di reclutamento è fatta per "rispondere alla fortissima domanda di professionalità qualificata e servizi bancari di alta qualità che arriva dalla clientela, dai risparmiatori e investitori, in tutta Italia".

Premio Mediolanum in Bocconi

■ Un convegno nazionale e l'assegnazione del premio Mediolanum Award for Service Quality & Innovation, entrambi dedicati alla qualità del servizio verso il cliente e all'innovazione: l'appuntamento è fissato per mercoledì 17 giugno all'Università Bocconi di Milano. Mediolanum, che per vocazione, missione e valori aziendali è "la Banca costruita intorno al cliente", sostiene e promuove le attività del Customer & Service Science Lab, il centro di ricerche sull'orientamento al cliente, la qualità e l'innovazione nel settore dei servizi, e la cattedra denominata Mediolanum, Cliente e Service Science*, diretta dal professor Enrico Valdani: due iniziative specifiche e altamente qualificate, create in collaborazione con l'ateneo milanese, per stu-



Il premio dell'edizione 2008

diare e promuovere la qualità del servizio alla clientela, non solo nel settore bancario e finanziario, ma in ogni ambito di contatto con il cittadino, evidenziando quello fattore strategico e trasversale nei servizi. Ogni anno il Customer & Service Science Lab della Bocconi

realizza un'analisi dei processi di innovazione legati alla qualità in un determinato comparto (lo scorso anno era stato preso in esame quello alberghiero, in particolare gli alberghi a cinque stelle), per poi assegnare il Mediolanum Award for Service Quality & Innovation alle imprese più innovative e competitive. Quest'anno la ricerca si è focalizzata sulle strutture di servizio di assistenza alla Terza età, analizzando e valutando attività e risultati di oltre cento Residenze sanitarie assistenziali (Rsa) che operano nelle varie regioni italiane. Al convegno è prevista la partecipazione di Ennio Doris, fondatore e presidente di Mediolanum, e di numerosi ospiti, relatori e invitati, del mondo accademico, economico e delle imprese.

Sms solidale per Piccolo Fratello

■ C'è tempo fino a domenica 31 maggio: basta inviare un Sms, meglio ancora se qualcuno di più. Con l'invio di un messaggio dal cellulare, o anche una chiamata da telefono fisso, è possibile prendere parte all'iniziativa benefica collegata al progetto umanitario 'Piccolo Fratello' ad Haiti, promosso da Mediolanum in collaborazione con Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus. L'iniziativa di solidarietà, dopo la realizzazione di 4 scuole di strada per i bambini dell'isola caraibica, per il 2009 prevede l'avvio della costruzione di un centro per la maternità sicura. Una struttura attrezzata, del tutto inesistente finora nelle baraccopoli dell'isola, per dare la possibilità alle donne in gravidanza di seguire le cure e i controlli necessari, oltre che partorire in condizioni igieniche adeguate per la propria salute e quella dei neonati. Ad Haiti i parti sono spesso causa di morte per madri, spesso giovanissime, e per i bambini. Per sostenere questa iniziativa,

DAL 9 AL 31 MAGGIO 2009
 DO 2 EURO
 AI BAMBINI E ALLE MAMME DI HAITI.
 CON SMS O CHIAMATA DA TELEFONO FISSO AL
 48548

*Responsabile gestione Patrimoni di Mediolanum

Selezione e reclutamento tel. 840 700 700 www.familybanker.it
 ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM BASTA UNA TELEFONATA 840 704 444 www.bancamediolanum.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

nel periodo compreso tra il 9 e il 31 maggio, grazie alla disponibilità degli operatori di telefonia mobile TIM, Vodafone, WIND, 3e Telecom Italia, è possibile devolvere 2 euro inviando un Sms al numero unico 48548, oppure con una chiamata da telefono fisso.