

La nuova proposta garantisce un alto livello di personalizzazione e flessibilità per rispondere a tutte le necessità

Con Riflex c'è anche il mutuo "su misura"

È il cliente che sceglie, in autonomia, come combinare le caratteristiche del piano di rimborso

Cresce la "famiglia" dei prodotti Riflex. Dopo l'apertura del conto corrente, la carta di credito RiflexCard, la carta prepagata Riflexcash, debutta il Mutuo Riflex.

La nuova proposta che arriva dall'esperienza di Banca Mediolanum intende soddisfare il desiderio della maggior parte delle famiglie di possedere una casa di proprietà. Di qui una modalità di finanziamento davvero innovativa e soprattutto con la stessa filosofia del conto Riflex: non standardizzata ma capace di adattarsi alle esigenze reali del cliente.

Mutuo Riflex, infatti, a differenza degli altri esistenti sul mercato, sia che si tratti dell'acquisto di una prima casa, di una seconda o ancora di un investimento immobiliare, è in grado di garantire un alto livello di personalizzazione e flessibilità per rispondere a tutte le necessità del contraente, specie se queste nel corso del tempo variano.

Sono due, quindi, i punti di forza di questa tipologia di mutuo.

Innanzitutto rappresenta il primo sul mercato che in un unico prodotto consente di scegliere e combinare le caratteristiche, in modo da costruire una soluzione personalizzata, "su misura", il tutto nella piena trasparenza dei costi.

Per cominciare il cliente potrà scegliere liberamente il piano di rimborso del capitale finanziato che, sulla base dei propri bisogni, risulti il più vantaggioso (tradizionale, francese, flessibile al 50%, a rata costante etc.); la tipologia di tasso (fisso o variabile, ma volendo si potrà optare di rimborsare il capitale finanziato in parte a tasso fisso e in parte variabile, definendo anche la percentuale da applicare).

Un altro elemento assai importante è la durata, che per Mutuo Riflex può andare da un minimo di 5 anni a un massimo di trenta; a fare da bussola nel determinare l'importo della rata è il reddito mensile: ad esempio, allungando nel tempo il mutuo, la rata si abbassa influendo in misura minore sul risparmio e sul tenore di vita, ma la valutazione andrà fatta caso per caso. Inoltre il cliente potrà inserire l'opzione "Cap": in questo caso, se si verifica un rialzo dei tassi, il Cap blocca l'importo della rata a un valore prefissato contrattualmente. Infine va decisa quale percentuale si vuole finanziare con l'operazione (che può spingersi fino al 95%).

Ma non è tutto. In un arco temporale di medio-lungo periodo, come si presenta quello per un mutuo, è probabile che le condizioni di vita privata e professionale cambino, così come quelle di mercato. Per garantire una soluzione sempre aggiornata, per la prima volta sul mercato, un mutuo rende possibile la modifica di alcuni parametri scelti da principio, senza aver bisogno di rinegoziare il mutuo con la banca e pertanto senza sostenere costi onerosi di estinzione e riapertura.



Ogni cinque anni si possono esercitare diverse opzioni: aumentare o ridurre la durata del mutuo; ridefinire la quantità di tasso fisso e variabile; cambiare la modalità di rimborso del capitale

In particolare, nella fase di gestione attiva del prodotto, ogni cinque anni, Mutuo Riflex permette di esercitare diverse opzioni: aumentare o ridurre la durata del mutuo; ridefinire la quantità di tasso fisso e variabile; inserire un tetto massimo alla variabilità del tasso (Cap); cambiare la modalità di rimborso del capitale.

A garantire ancora più tranquillità per il cliente, la cosiddetta opzione "salta la rata", che consente al cliente di saltare una rata del mutuo per far fronte a eventuali situazioni di emergenza. In questo caso l'importo mancante verrà automaticamente ridistribuito sul piano di rimborso residuo, per cui non si avrà l'onere di rimborsare la rata in questione in un'unica volta, ma ciò avverrà gradatamente mediante un lieve incremento dei pagamenti successivi. Ciò non toglie che, in qual-

siasi momento, si decida di procedere a rimborsi parziali oppure di estinguere totalmente il debito.

Per realizzare la soluzione che riflette sul serio le aspettative della famiglia si potrà sempre contare sulla guida sapiente e qualificata di un consulente globale di Banca Mediolanum che in più oggi ha a disposizione un nuovo strumento, ovvero il Riflex home driver un software innovativo che permette di costruire il mutuo ideale, variabile dopo variabile, e al tempo stesso di fare simulazioni, mostrando gli scenari futuri se si andassero a cambiare alcune caratteristiche.

A completare la soluzione di finanziamento da parte della Banca c'è poi il "pacchetto" di polizze assicurative "Multi Scudo" Mediolanum, pensate per la tutela della famiglia e dello stesso immobile oggetto del mutuo.

MUTUO RIFLEX

La "rosa" di combinazioni

Il cliente può combinare: la modalità e il piano di rimborso; la tipologia di tasso; la durata; decidere per l'opzione "Cap", la percentuale da finanziare.

Massima flessibilità

È possibile modificare le caratteristiche del mutuo, tra cui la durata, senza aver bisogno di rinegoziare il mutuo con la banca, quindi senza ulteriori costi.

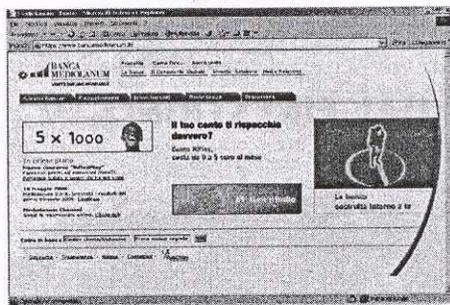
L'opzione "salta la rata"

Consente di saltare la rata del mutuo per far fronte a eventuali situazioni di emergenza.



Basta collegarsi al sito per accedere a una ampia "rosa" di funzionalità informative e dispositive utili alla gestione

Il conto può essere aperto anche on-line



Aumentano le funzionalità offerte sul conto corrente Riflex e in particolare quelle disponibili on-line.

È sufficiente collegarsi al sito Internet di Banca Mediolanum all'indirizzo www.bancamediolanum.it per accedere direttamente a una "rosa" di funzionalità informative e dispositive riservate ai correntisti che hanno scelto Riflex.

Per cominciare l'ultimo nato dei conti correnti di Banca Mediolanum può essere sottoscritto anche via web. Una volta consultata la pagina del sito dedi-

La sottoscrizione assicura, al pari di qualunque altro conto corrente di Banca Mediolanum, il supporto professionale di un Consulente che affiancherà il correntista nelle decisioni di investimento

cata a Riflex e compilato il contratto si riceverà una e-mail di conferma della Banca con le indicazioni necessarie alla finalizzazione dell'operazione. Successivamente verranno forniti al nuovo

cliente i codici per iniziare a operare via Internet.

La sottoscrizione on-line assicura la completezza di tutti i servizi offerti dal conto Riflex, compresa la possibilità di ricevere fin da subito assegni e bancomat; inoltre, al pari di qualunque altro conto corrente della Banca, il cliente ha a sua disposizione il supporto professionale di un consulente della Banca che lo affiancherà nelle decisioni di investimento.

L'operatività di Riflex anche via Internet deriva dal modello multicanale di Banca Mediolanum. Diversi i servizi di tipo prettamente bancario (tra cui la consultazione della situazione del conto corrente, di mutui, fidi e prestiti, carte di credito e bancomat e la possibilità di operare bonifici, in Italia e all'estero, e ancora la prenotazione di contanti, la richiesta di carnet di assegni e l'emissione di assegni circolari), ma accanto non vanno trascurate le altre opportunità: trading online, la consultazione e l'operatività sui propri fondi e polizze, ricariche del telefono cellulare, pagamento tributi, richiesta di alert informativi via sms tra cui alcuni per la sicurezza. Inoltre, a breve, sarà possibile provvedere via Internet anche alla ricarica delle carte prepagate Riflexcash, attualmente in fase pilota.

Sedi di prestigio per i clienti "top"

In crescita Mediolanum Private Banking. A breve saranno inaugurate le due prestigiose sedi di Milano (Via San Paolo, 1) e Roma (Largo Fontanella Borghese, 84).

La Divisione è nata nel corso del 2005 con una missione ben chiara: offrire consulenza bancaria e finanziaria di alto livello qualitativo, per soddisfare le specifiche esigenze degli investitori con elevati patrimoni. Vale a dire un servizio fortemente personalizzato e dedicato a questo particolare segmento di clientela. La fase di selezione per la ricerca dei Private Banker è partita a novembre 2005.

"Entro la fine dell'anno - afferma Paolo Sunano, responsabile di Mediolanum Private Ban-

king -, la nuova realtà potrà fare affidamento su 70 Private Banker con un portafoglio medio pro-capite che supererà i 25.000.000 di Euro. L'attuale compagnia è formata da professionisti provenienti da una qualificata selezione svolta all'interno della rete commerciale di Banca Mediolanum e dal mondo bancario nel settore della promozione finanziaria".

Due i requisiti da possedere: un curriculum vitae significativo e relazioni con clienti di alto profilo.

Il piano di sviluppo di Mediolanum Private prevede la copertura delle principali città italiane. La Divisione ha infatti l'obiettivo di contare su 200 Private entro il 2010.

Record di fatturato raggiunto a Palermo

Il successo della banca fondata da Ennio Doris ha uno dei suoi capisaldi in Sicilia. L'ufficio della rete commerciale, sito nel cuore di Palermo, in via della Libertà, con alla guida del gruppo di lavoro il supervisore Pietro Tumminelli, è una delle realtà più dinamiche che si è distinta per produttività, aggiudicandosi il recente Contest bandito a livello nazionale per i Punti Mediolanum.

L'ufficio in questione ha sede al primo piano del Punto Mediolanum, operativo fin dal '99.

"Nell'arco temporale del solo mese di marzo siamo riusciti a raggiungere una soglia di produttività pari a 52mila

euro, a fronte di una media nazionale di 5-6mila euro, - commenta Pietro Tumminelli, responsabile della struttura che ha sede nel capoluogo siciliano - un successo raggiunto grazie all'entusiasmo e alla determinazione del gruppo formato da sette promotori".

Un risultato eccellente che, aggiunto al fatto che il team gestisce un patrimonio complessivo di 32 milioni di euro, suddiviso fra circa mille clienti - di cui il 90% "bancherizzati", ossia che hanno deciso di aprire conti correnti presso la Banca - fa pensare a un probabile incremento del personale in modo da migliorare ancora le performance attuali.

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

Selezione e Reclutamento
tel. 02-90492778

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