

Informazione Pubblicitaria



Straordinario successo del nuovo prodotto apribile liberamente via internet

“InMediolanum”, il conto deposito al 3,50% annuo lordo (2,55% netto)

Il mercato non aspettava altro e Banca Mediolanum rilancia alzando il tasso a soli 3 giorni dal lancio

Al grande evento di Banca Mediolanum, che si è svolto a Rimini il 1° e 2° maggio, è stato lanciato "InMediolanum", il Conto Deposito inizialmente caratterizzato da un'offerta di tasso pari al 3,25% annuo lordo, corrispondente al 2,37% netto. La strategia della Banca prevedeva un incremento del tasso al 3,50% annuo lordo in tempi brevi. Ebbene, questo è successo a soli tre giorni dal lancio. Una buona, anzi ottima notizia per i risparmiatori, che il presidente Ennio Doris spiega con chiarezza: "Abbiamo deciso di salire subito al 3,50% dopo aver riscontrato il grande interesse che ha suscitato l'ingresso della nostra Banca nel mercato dei conti deposito presso tutti i pubblici. Eravamo già pronti, anche con le campagne pubblicitarie, internet, radio, stampa e tv con il tasso del 3,25% e quello successivo del 3,50%. La velocità di risposta dei clienti, che appena apparsa la notizia hanno sommerso di richieste di informazioni il Banking Centre e i Family Banker, ci ha spinto ad accelerare sull'offerta più aggressiva senza aspettare il periodo di rodaggio del 3,25%". Di conseguenza sono saliti anche gli interessi a sei e tre mesi: rispettivamente 2,30% annuo lordo (1,68% netto), e

1,80% annuo lordo (1,31% netto). InMediolanum affianca Conto Freedom, punta di diamante di Banca Mediolanum, arricchendo ulteriormente una gamma di servizi bancaria ampia, completa e in continua evoluzione. Basti pensare alle recenti novità introdotte nell'offerta come il servizio di Pronti Conto Termine con rinnovo automatico, "È Così" - una soluzione bancaria per i più giovani, "Portaconto" - lo strumento per trasferire il conto corrente in Banca Mediolanum senza oneri per il cliente. "InMediolanum" porta un'altra importante novità, la possibilità per il cliente di aprire e gestire in autonomia il Conto Deposito, direttamente dal sito www.inmediolanum.it. Entrare in questo sito significa entrare in Banca Mediolanum: liberamente, senza impegno, con un'operazione facilissima, alla portata di tutti, e avere una remunerazione della liquidità tra i massimi livelli di mercato. Il cliente può in qualsiasi momento disporre del suo denaro anche svincolando anticipatamente le somme depositate per il pe-

riodo di vincolo prescelto senza costi beneficiando comunque di un tasso di remunerazione base interessante oggi pari all'1% annuo lordo. Il denaro può essere movimentato liberamente attraverso bonifici sia in ingresso sia in uscita da/verso altri conti intestati al cliente. L'"accesso diretto" non sostituisce la figura del Family Banker, perno del modello di Banca Mediolanum, ma offre ai clienti un ulteriore modo di entrare in Banca con la semplicità, la chiarezza e la trasparenza di sempre. Con "accesso diretto" Banca 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 e modi di comunicare.



Messaggio Pubblicitario
3,50% annuo lordo corrispondente al 2,55% netto. Condizioni valide fino al 30 agosto 2011.
Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi su www.inmediolanum.it e presso i Family Banker

L'attenzione al cliente è la lezione di Patch Adams



Un momento della Conferenza per i Family Banker Mediolanum che si è svolta il Primo e 2° maggio a Rimini per la prima volta aperta anche a clienti, giornalisti, analisti e investitori internazionali, come nuovo ed inedito segno della massima trasparenza aziendale. Sul palco della Conferenza insieme a Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum, Patch Adams, il medico clown che ha rivoluzionato la cura dei malati sfidando stigma e pregiudizi. In dieci anni, insieme con altri operatori, ha curato gratuitamente e gratuitamente convinto che la guarigione debba essere il risultato amorevole e non una transazione commerciale, come recitare il suo motto: "Se non si può curare, non si può curare".

I LOVE MEDIOLANUM, UN REGALO STREPITOSO DELLA BANCA PER I CLIENTI PRESENTATORI

Un iPad2 a chi presenta tre nuovi clienti

Dal 2007 al 2010 ben 82 mila persone sono diventate nuovi clienti Mediolanum grazie al consiglio di 34 mila clienti già acquisiti. Secondo una ricerca Eurisko, Banca Mediolanum è una tra le banche che più di ogni altra nel 2010 è stata scelta seguendo il consiglio di amici o parenti: nel 36 per cento dei casi, contro il 17 della media italiana. Ciò significa che il cliente di Banca Mediolanum è una persona convinta della bontà della propria decisione, al punto da suggerirla a coloro che gli stanno a cuore. Uno spontaneismo in crescita, visto che nel 2009 la percentuale era del 34 per cento. Una tendenza che la Banca ha assecondato, e che ha preso sempre più i tratti di una vera e propria community se si considerano le tante iniziative di coinvolgimento culturale, sportivo, di intrattenimento che Banca Mediolanum organizza tutti gli anni durante tutto l'anno per i suoi clienti. In questo contesto si inserisce il programma Member

get Member, nato nel 2007, che prevede una serie di riconoscimenti per i clienti presentatori. Oggi un ulteriore passo avanti, con una iniziativa unica e strepitosa, iLoveMediolanum, limitata nel tempo - da maggio ad agosto di quest'anno - dedicata ai correntisti che presenteranno tre nuovi clienti sottoscrittori di un conto corrente di Banca Mediolanum e che venga utilizzato in tutte le sue funzioni (pagamenti con carta di credito, bollette, utenze, accrediti stipendio o pensione e così via). A questi clienti presentatori un premio speciale: un iPad2 32gb. Ma la proposta non si esaurisce qui. Come per molte altre iniziative di Banca Mediolanum, si è pensato anche di dare al cliente la possibilità di aiutare i più bisognosi consentendogli, se lo vuole, di devolvere il corrispettivo del valore dell'iPad2 a favore del progetto Riciclo Fratello per i bambini di Haiti, progetto nel quale da anni è impegnata la Fondazione Mediolanum.

Dal canto suo, la Banca, per ogni iPad2 assegnato, devolgerà alla stessa opera di solidarietà, il corrispettivo di un mese di scuola, cure mediche e mantenimento per un bambino haitiano. In questo modo l'intera operazione possiede i quattro requisiti "1-4 S" che una iniziativa Mediolanum deve poter rispondere alle domande: è utile al cliente? è utile all'azienda? è utile al Family Banker? è sociale? è utile? E questa la strada che Banca Mediolanum si impegna a percorrere, per un benessere e uno sviluppo reali, cioè della persona e insieme della comunità.

Il regolamento completo dell'operazione a premi è depositato presso Testoni&Testoni Proprietà s.a.s., Via Martini di Belluno, 3 20090 Opera (MI). Estratto del regolamento e periodo di validità consultabile sul sito www.bancamediolanum.it

Mediolanum Best Brands, la formula vincente

Prospettive e opportunità per far rendere al meglio i propri investimenti. Sono stati alcuni dei temi al centro dell'ultimo Evento nazionale di Banca Mediolanum, che si è svolto a Rimini il Primo e 2° maggio. Del resto, la linea di sviluppo che guida sempre scelte e offerte d'investimento che Mediolanum mette a disposizione di clienti e risparmiatori è semplice e ben precisa: offrire il meglio del panorama mondiale. Una logica e una strategia che hanno dato vita, a partire dal marzo 2008, alla gamma di fondi comuni Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds, ovvero, letteralmente, i "Migliori marchi" del settore finanziario a livello globale. Oggi il risparmiatore può investire in tutte le aree geografiche e nei settori economici di tutto il mondo. Ma per farlo con efficacia occorre avere una presenza fisica sul territorio di esperti finanziari, validissimi "team" di gestione degli investimenti e un "know-how" specifico che solo grandissime aziende a livello internazionale possono avere. Da qui la visione strategica di un'alleanza, ormai consolidata e di successo, che vede, da un lato l'esperienza gestionale ormai comprovata del Gruppo Mediolanum e, dall'altro, le strategie specializzate delle migliori società d'investimento al mondo, a cui si aggiunge la consulenza professionale prestata a ogni cliente dai Family Banker. In quest'ottica,

e all'insegna della massima diversificazione e specializzazione, la gamma di fondi comuni Mediolanum Best Brands si compone di due diverse linee d'investimento: la linea "Collection", composta da diversi fondi comuni multi-marca, di oltre 20 tra le più prestigiose società di gestione internazionali, e la linea denominata "Selection", che consiste invece in 6 fondi comuni mono-marca di altrettante tra le primarie Case d'investimento mondiali (BlackRock, DWS Investments, Franklin Templeton Investments, JPMorgan Asset Management, Morgan Stanley Investment Management e PIMCO). Una diversificazione nelle possibilità e strategie d'investimento accentuata al massimo, per soddisfare esigenze e obiettivi di ogni cliente e di ogni profilo d'investitore. Per fornire a ciascuno il giusto mix di soluzioni finanziarie. La crescita economica mondiale, sospinta da colossi come Stati Uniti, Cina, India, Brasile e Russia, presenta notevoli e quanto mai diverse opportunità e prospettive, soprattutto in un'ottica di medio e lungo periodo, come hanno evidenziato nel corso dell'Evento di Banca Mediolanum gli interventi di esperti finanziari e manager di livello internazionale, tra cui quelli di JP Morgan Asset Management, Morgan Stanley Investment Management e PIMCO.

J.P.Morgan
Asset Management
Massimo Geronzi, Delegato di JP Morgan Asset Management per l'Italia
"JP Morgan Asset Management è un leader globale nel settore dell'investimento. Il nostro team di esperti finanziari è in grado di offrire ai nostri clienti una gamma di soluzioni di investimento personalizzate che rispondono alle loro esigenze e obiettivi. Siamo orgogliosi di essere partner di Banca Mediolanum e di contribuire al successo del nostro cliente italiano."

Morgan Stanley
Vittorio Amadori, responsabile di Morgan Stanley per l'Italia
"Morgan Stanley è un leader globale nel settore dell'investimento. Il nostro team di esperti finanziari è in grado di offrire ai nostri clienti una gamma di soluzioni di investimento personalizzate che rispondono alle loro esigenze e obiettivi. Siamo orgogliosi di essere partner di Banca Mediolanum e di contribuire al successo del nostro cliente italiano."

PIMCO
"Your Global Investment Authority"
Alessandro De Benedetti, Senior Vice President per l'Italia di PIMCO
"PIMCO è un leader globale nel settore dell'investimento. Il nostro team di esperti finanziari è in grado di offrire ai nostri clienti una gamma di soluzioni di investimento personalizzate che rispondono alle loro esigenze e obiettivi. Siamo orgogliosi di essere partner di Banca Mediolanum e di contribuire al successo del nostro cliente italiano."

Banca Mediolanum per il Giro d'Italia



Per il nono anno consecutivo Banca Mediolanum è sponsor della Maglia Verde di Giro d'Italia, la maglia che dal 1974 indica il ciclista che durante il Giro indossa per primi nelle tappe in salita e si aggiudica il Gran Premio della Montagna. Una scelta non casuale. Questa sponsorizzazione rappresenta una sorta di metafora anche agli investimenti, come per vincere la Maglia Verde, conti di investitori sul lungo periodo, non di esperti in speculazione. Per Banca Mediolanum il Giro d'Italia è anche l'occasione per coinvolgere i propri clienti in un grande avvenimento sportivo che può e può incrementare il pubblico che segue la manifestazione. Ogni anno il Giro cambia percorso, ma è una tradizione, un modo per percorrere il Paese in maniera diversa e così i Family Banker Mediolanum possono invitare i propri clienti alle numerose iniziative organizzate nelle varie località attraversate dal Giro.

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