

Informazione Pubblicitaria



La comunicazione costante con il risparmiatore e l'aggiornamento tempestivo dei Family Banker alla base del successo della strategia di Banca Mediolanum

«Siamo vicini ai nostri clienti, sempre»

L'analisi del direttore commerciale della Banca, Giovanni Marchetta: «Nessuno, da noi, viene lasciato solo, specialmente nei momenti più tesi del mercato finanziario»

Quando, a fine estate 2008, venti devastanti si alzarono da Wall Street e in poco tempo investirono le piazze finanziarie 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 seguono le indicazioni della Banca oggi 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 commerciale di Banca Mediolanum). Circa duemila gli eventi organizzati nel 2009, culturali, sportivi, di intrattenimento, hanno richiamato oltre 150mila 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, i 6.000 operatori 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 nei 250 Family Banker 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 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 '4 Freedoms' e organizzato due Mediolanum Market Forum, in cui i massimi esperti economico-finanziari, italiani e stranieri, analizzano

le problematiche del momento e danno 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 mante-



tere un colloquio continuo e tempestivo con il cliente. Perché non noi ma i fatti ci dicono che più il cliente ci conosce, più ci frequenta; e più ci frequenta, più è soddisfatto».



Banca Mediolanum nel 2009 ha realizzato circa 2mila eventi che hanno richiamato oltre 150mila persone. Qui sopra, un'immagine del Mediolanum Market Forum, il convegno economico-finanziario organizzato presso la Borsa di Milano. A sinistra, le prime pagine di '4 Freedoms', il giornale della Banca che ha rappresentato un altro efficace strumento di comunicazione

Con la polizza gratuita Mediolanum Plus

Conto corrente Freedom vantaggioso e inimitabile

Sempre unico, premiante, e inimitabile. Si tratta del 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 già 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. A differenza di molte altre offerte del mercato che evidenziano il tasso d'interesse lordo, perché appare più elevato, il conto corrente Freedom parla di quello netto, che rivela effettivamente l'interesse che rimane nelle tasche del cliente.



Un tasso d'interesse molto elevato, e ancora più rilevante visto che non si riferisce a un conto di deposito, o altra soluzione finanziaria che blocca il capitale, magari per un anno e oltre, per cui in quel caso si ottiene una remunerazione interessante ma non si può toccare e utilizzare il denaro versato prima di una determinata scadenza. Il conto corrente Freedom prevede, invece, la piena operatività bancaria, comprende tutte le funzioni di un conto corrente tradizionale (prelievi, bonifici, accrediti, assegni, Bancomat e carte di credito), e tutto il denaro versato è sempre immediatamente disponibile, fino all'ultimo centesimo. A condizioni di tutto trasparenti. 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 Bancomat, bonifici, Rid, pagamento utenze: gratuite. Disponibilità delle Freedom Card, 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.

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: mentre con altri conti correnti disponibili sul mercato il calcolo e il riconoscimento degli interessi maturati viene effettuato dopo mesi o alla fine dell'anno, 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.

Un conto corrente Freedom non 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: mentre con altri conti correnti disponibili sul mercato il calcolo e il riconoscimento degli interessi maturati viene effettuato dopo mesi o alla fine dell'anno, 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.



aggiuntivi, e quindi addebitati ogni volta al correntista, e ad altre funzioni a pagamento, il cui conto finale arriva dettagliato e impietoso solo a fine anno. Il conto corrente Freedom ha invece per il cliente condizioni vantaggiose, senza sorprese. 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 ai livelli più elevati tra quelli disponibili

Message Pubblicitario. Con gli abbonamenti al Foglio Informativo sul sito www.bancamediolanum.it presso il Family Banker 112.500, validi fino al 31/12/2010 oltre i 15.000 euro sottoscritti sulla polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.a. Per un conto operante con un meccanismo automatico di sottoscrizione polizza. Quando il saldo del conto supera la giacenza di 17.000 euro la liquidità oltre i 15.000 euro viene investita nella polizza automaticamente, quando il saldo del conto scende sotto la giacenza di 13.000 euro, viene disinvestita dalla polizza. Il rimborso massimo è pari al 2,50% netto sul totale. Il premio è di 15.000 euro. Il rendimento del 2,50% netto sarà quindi garantito sulle somme incassate sulla polizza Mediolanum Plus. Prima delle sottoscrizioni leggere. Nota Informativa e Condizioni di polizza sul sito www.mediolanum.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 - Causale: terremoto Haiti - IBAN: IT4201030234210000000860000 - Per informazioni www.piccolofratello.it

L'appello della Fondazione Mediolanum per la sventurata isola colpita dal sisma

Haiti ha 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 ancor 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

soprattutto sanitaria e assistenziale. «Stiamo facendo 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».

Il 30 gennaio nei 250 Family Banker Office

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 offrirti (2,50 per cento netto fino al 31 marzo) e di utilizzarlo per quello che è un classico conto corrente che prevede servizio Bancomat, pagamento bollette, bonifici, Sms alert e così via. L'appuntamento è un'occasione, per i non-clienti della Banca, anche per sperimentare lo stile Mediolanum nei rapporti



La scadenza dell'iniziativa si prolunga sabato 30 gennaio in tutta Italia tra Banca e cliente. Per sapere l'ora di inizio e termine dell'iniziativa contattare il Family Banker Office più vicino (numeri di telefono sulle telenote e sul sito www.bancamediolanum.it).



Da anni la Fondazione Mediolanum opera ad Haiti a sostegno dell'infanzia. Qui sopra, una delle scuole realizzate. In alto, il logo del progetto 'Piccolo Fratello'

Questa è una pagina di informazione aziendale il cui contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti. Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scippa roberto.scippa@mediolanum.it