

Uno sportello bancario sempre a disposizione

I Family Bankers accompagnano le famiglie nell'utilizzo della multicanalità e nel rapporto diretto con la banca

C'hi è Banca Mediolanum per la sua clientela? E' la sola che, abbinando la professionalità del Family Banker al valore aggiunto della multicanalità, riesce a mettere a disposizione di ciascuna famiglia una "filiale" dedicata, su misura. E' questa primogenitura di un modo nuovo di fare banca, il comune sentire di correntisti e prospect, sulla base delle recenti indagini di mercato condotte da parte dell'istituto di credito. Da sempre, del resto, il modello adottato da Banca Mediolanum, centrato sui vantaggi della multicanalità integrata, rappresenta

un grande passo avanti nell'offerta dei servizi bancari e costituisce una soluzione originale ed unica nel panorama italiano ed estero. In particolare, l'unicità, il plus del sistema fatto proprio dalla Banca fondata da Ennio Doris, sta nel racchiudere le caratteristiche del modello bancario organizzato tradizionalmente - ossia con personale presso gli sportelli delle filiali dislocate a livello territoriale - e di quello cosiddetto virtuale, che abbate i costi offrendo conti correnti accessibili esclusivamente online. Banca Mediolanum, infatti, si differenzia nettamente in quanto ha mantenuto il rapporto umano raffor-

zando però con l'apporto delle nuove tecnologie, al fine di garantire una maggiore efficienza delle operazioni. E' l'unico istituto che consente ai suoi clienti l'opportunità di usufruire di una sfera di libertà e insieme di relazione: a tutte le famiglie viene offerta la libertà di operare dove, quando e mediante i canali disponibili e preferiti, senza rinunciare alla centralità della relazione personale. Pertanto questa libertà di azione, unitamente al rapporto umano, è il vantaggio di fondo che la Banca offre mediante il suo modello pensato intorno ai bisogni del cliente con una proposta di servizi com-

pleta e conveniente. Va precisato però che Banca Mediolanum è partita dal presupposto che avviare un circolo virtuoso grazie al contributo dell'innovazione tecnologica, per contenere i costi delle operazioni, non sia sufficiente. Un istituto di credito, infatti, deve essere in grado di garantire soprattutto servizi di alta qualità. Ecco allora l'intuizione, quando ancora Internet era poco conosciuto, di proporre una gamma di servizi articolando una pluralità di strumenti, che si fondavano sul mezzo del telefono, molto più alla portata di tutti rispetto all'ingresso via web. Del resto,

quando la Banca è partita, per essere competitiva sul mercato, occorreva escogitare modalità differenti per raggiungere il cliente, mezzi non ancora sperimentati. Da questa premessa è stata creata una banca che conserva un'impostazione basata sul rapporto umano e fa leva sulla tecnologia per offrire un miglior servizio. Al centro del sistema c'è il cliente, - come dimostrano anche gli spot pubblicitari da anni in onda, con l'immagine diventata un'autentica icona, del fondatore Ennio Doris che disegna sul sale un cerchio per dare l'idea della banca costruita intorno alla clientela - che, in base

all'esigenza del momento può scegliere fra due fattispecie di "aiuti" da parte della Banca. Per le decisioni quotidiane, come prelievi, bonifici, ricariche telefoniche, informative su saldi e bonifici, il correntista può ricorrere ai "canali diretti", - vale a dire il telefono contattando il contact center, l'accesso via Internet, il telex - a cui oggi si aggiunge anche il T-banking che sfrutta il digitale terrestre, - in piena autonomia e a qualunque ora della giornata, da casa o dall'ufficio. Ogni volta che invece si devono compiere operazioni che richiedono esperienza e competenza, come decisioni legate all'investi-

mento, la pianificazione di un piano pensionistico piuttosto che l'apertura di un mutuo per la prima casa di proprietà, ci si può rivolgere a uno dei quasi 6000 Family Banker della Rete di vendita. Questi professionisti del risparmio accompagnano le famiglie nell'utilizzo della Banca e della sua piattaforma tecnologica, ne sono i "facilitatori", il fulcro della formula multicanale. Banca Mediolanum perciò è la sola con cui la banca arriva nel salotto di casa o in ufficio a qualunque ora della giornata e al tempo stesso si potrà sempre fare affidamento sul proprio "banchiere" di fiducia.

RIFLEX PROFESSIONAL

Nuovo strumento di lavoro

Il conto corrente Riflex si "specializza". La gamma di prodotti che portano il brand di Riflex si arricchisce con l'arrivo di Riflex Professional che, in linea con la filosofia di fondo dell'innovativo conto corrente lanciato da Banca Mediolanum nel 2005, è stato pensato per riflettere le esigenze di liberi professionisti e piccoli imprenditori individuali. La Banca, infatti, ha sviluppato questa nuova soluzione per andare incontro alle numerose categorie di contribuenti toc-

quanto riguarda il canone non cambia nulla. Può azzerarsi se il cliente conserva con la banca investimenti per 30mila euro oppure una giacenza minima sul conto di 6mila euro; in pratica può quindi costare da zero a 5 euro al mese, il che significa un costo annuo massimo di 60 euro, senza ulteriori spese. Resta ferma tutta l'operatività di Riflex a cui si aggiunge la possibilità di richiedere l'attivazione di un terminale Pos, in grado di accettare pagamenti attraverso moneta elettronica ossia con carte di credito e bancomat.

Come avviene per la formula classica di Riflex, anche Riflex Professional si può utilizzare 24 ore su 24, in quanto, grazie al modello multicanale, permette al titolare del conto di entrare in banca con la modalità che preferisce: via web consultando il sito Internet all'indirizzo www.bancamediolanum.it, piuttosto che via telefono o sfruttando lo "sportello" televisivo.

Riflex Professional in "pillole"

Le caratteristiche del conto corrente per le categorie professionali

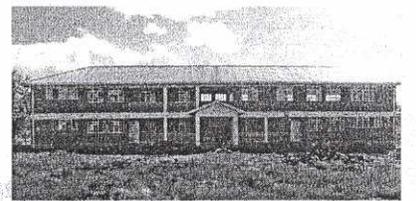
- I destinatari**
Si rivolge a liberi professionisti (medici, artisti, dentisti, notai, veterinari, geometri, professori universitari, avvocati, commercialisti e architetti ecc.) e imprenditori individuali. Il prodotto non può invece essere sottoscritto dalle società di qualunque tipologia (ossia di capitali e di persone); dalle associazioni tra singoli professionisti; oltre a quattro persone instaurate del conto quando siano costituite con atto pubblico e assimilate a società nella gestione dei poteri di rappresentanza.
- Il canone**
Può andare da 0 a 5 euro al mese, azzerabile con una giacenza media annua di almeno 6mila euro o 30mila di patrimonio investito in risparmio gestito.
- L'operatività**
Tutti i principali servizi bancari sono gratuiti e illimitati: vale a dire prelievi presso i bancomat di tutte le banche italiane, e ancora bonifici, assegni, invii estratto conto, versamenti e prelievi presso gli sportelli convenzionati di Poste e Banca Intesa, ecc. Inoltre la carta bancomat è sempre gratuita.
- Il servizio Sms "alert"**
È gratuito e consente al cliente di ricevere un Sms informativo a seguito dell'uso del bancomat, richiesta del saldo periodico, ricezione accredito stipendio, accesso al sito Internet di Banca Mediolanum, ecc.
- Il Pos**
Può essere richiesta l'installazione e la successiva manutenzione del POS EMV (contactless, gips, stand alone, a cura di CartaSi e SService) in grado di accettare pagamenti attraverso moneta elettronica, cioè con carte di credito e bancomat.

PROGETTO PICCOLO FRATELLO

In Kenia la prima casa per i bambini di strada

Realizzata e inaugurata il 17 dicembre su iniziativa della Fondazione Mediolanum ospiterà subito 40 bambini

La prima meta del percorso è stata raggiunta. Il 17 dicembre nelle vicinanze di Kibera, in Kenia, è stata inaugurata la prima casa che inizialmente ospiterà quaranta bambini di strada grazie al progetto etico-sociale "Piccolo Fratello", portato avanti dalla Fondazione Mediolanum. E' stato possibile raggiungere la somma necessaria, circa 400mila euro, per realizzare le opere in cantiere, tramite i fondi arrivati con le donazioni dei clienti della Banca, quanto stanziato dalla stessa Fondazione e ancora con quanto raccolto in occasione di eventi promossi a favore dell'iniziativa di servizio. In Kenia il fenomeno dell'infanzia di strada è davvero allarmante: purtroppo entro il 2010 in tutto il continente africano si prevede che si conterranno circa 10 milioni di bambini di cui ben 2 milioni solo in Kenia. Qui si è



La prima casa realizzata in Kenia con il progetto "Piccolo Fratello"

andati ad aiutare l'opera iniziata dal Padre comboniano Renato Kizito Sesana. «La raccolta fondi è andata a supportare il programma di intervento su tre fronti», spiega Arnoldo Mosca Mondadori, il giornalista che figura tra i maggiori sostenitori dell'attività di Padre Kizito - la costruzione della casa che è andata ad aggiungersi alla struttura di prima accoglienza, operativa fin da ottobre 2005; e infine

la realizzazione di un centro di formazione per "educatori dell'emergenza", che, in collaborazione con docenti ed esperti provenienti da numerose università italiane e straniere, consentirà di conseguire al termine di un ciclo di studi il titolo di laurea in pedagogia dell'emergenza. Tuttavia il risultato ottenuto rappresenta solo la prima tappa. «E' già cominciata la fase altrettanto importante di mantenimento del progetto, ossia delle strategie e delle azioni affinché i bambini non ritornino sbandati in strada», conclude Mondadori. Ed è sotto questo aspetto che si evidenzia il duplice obiettivo dell'iniziativa sociale condotta dalla Fondazione Mediolanum che è, in prima battuta sicuramente portare assistenza con cure e viveri a chi lotta per la sopravvivenza ma soprattutto realizzare contestualmente un intervento di tipo culturale che coinvolga la popolazione locale, che la educi in modo da diventare col tempo autonoma. Il progetto "Piccolo Fratello" non si ferma a questo primo successo, infatti Fondazione Mediolanum ha intenzione di percorrere la strada della formazione e dell'educazione anche in altri Paesi in via di sviluppo in maniera da creare strutture che siano un'alternativa reale alla vita di strada.

Inoltre fin da principio si è cercato di dare un grande valore aggiunto nei termini di concretezza e trasparenza, i donatori, per rendersi conto dei progressi ottenuti grazie anche al proprio contributo, potevano sintonizzarsi sulla rete satellitare Mediolanum Channel e verificare lo stato dell'arte dei lavori di costruzione, ripresi giorno dopo giorno dalla telecamera del canale. Tra l'altro si sta realizzando un filmato che immortalerà anche l'ingresso nella casa di accoglienza e che andrà in onda il 22 dicembre in diverse fasce orarie. Chi volesse saperne di più può trovare tutte le informazioni relative al progetto "Piccolo fratello" sul sito Internet www.piccolofratello.it.

MEDIOLANUM CHANNEL

Lech Walesa si racconta su Mediolanum Channel

Il leader di Solidarnosh ricorda le sue battaglie dalla caduta del muro ad oggi

Così come Banca Mediolanum si propone di offrire prodotti e servizi di qualità sempre migliore, continua l'impegno di Mediolanum



Lech Walesa durante l'intervista

Channel, la rete televisiva satellitare del Gruppo Mediolanum, visibile sul canale 803 di Sky e in streaming su internet dal sito www.mediolanum-channel.tv, per realizzare programmi e iniziative all'avanz-

guardia, che trattano argomenti poco battuti, esplorano l'universo culturale e sociale, sperimentano format di nicchia. E' questo il filo che lega tutto il palinsesto di Mediolanum

Channel e in cui si colloca l'intervista rilasciata da un personaggio d'eccezione in via esclusiva, in onda da martedì 19 dicembre alle 21 (per la multi programmazione si può visitare il sito Internet all'

FAMILY BANKER

Professione per pochi

Gli aspiranti banchieri di fiducia devono possedere motivazione e spiccato spirito di imprenditorialità

Continua con grande successo in termini di partecipazione ed entusiasmo il reclutamento dei Family Bankers da inserire nella Rete commerciale di Banca Mediolanum che già oggi può fare affidamento su circa 6000 risorse. In molti aspirano a diventare professionisti del risparmio ma ad essere scelti saranno soltanto i migliori. Ai candidati, infatti, è richiesto di superare un iter di selezione molto più articolato, che si è arricchito di strumenti e supporti in linea con una figura professionale che ha affinato ancora la sua preparazione e competenza nel sostenere la famiglia nelle decisioni di investimento. Il Family Banker per la clientela allora fa da rappresentazione materiale di Banca Mediolanum e al tempo stesso la chiave d'ingresso alla multicanalità, sistema costruito dall'istituto di credito per accedere ai servizi bancari: affiancando il cliente nell'uso della piattaforma tecnologica della Ban-

ca ne diventa il "banchiere" di fiducia, punto di riferimento indispensabile nelle scelte legate al comparto del risparmio ma anche il fulcro della formula multicanale. Pertanto entrando a far parte della Rete commerciale si ha l'opportunità di diventare a tutti gli effetti imprenditori di se stessi, creando una propria "filiale" a casa di ogni famiglia. Oltre a uno spiccato spirito imprenditoriale occorre però avere motivazione, talento e voglia di crescere. La campagna di reclutamento è partita ufficialmente il 1° di ottobre ed è proseguita con ottimi risultati: nell'arco di soli due mesi sono stati ricevuti dalla struttura centrale decine di migliaia di curricula provenienti da tutta Italia. Per partecipare alla selezione il primo passo da fare è candidarsi via web consultando il sito Internet www.familybanker.it e compilando la scheda di orientamento creata ad hoc. Per quanto riguarda il target di riferimento, visto l'alto grado di

professionalità necessario, è in prevalenza "lavorativo", ossia si ricercano per lo più persone che abbiano alle spalle un background nel settore bancario e finanziario. Tuttavia ad avere avuto questa chance, allo stato attuale, sono stati anche brillanti neolaureati, considerato che il percorso prevede, a maggior ragione per chi è fresco di studi, diversi momenti formativi: una volta che il candidato viene reputato idoneo, il primo step consiste nella convocazione a partecipare a una giornata di approfondimento; a seguire dovrà superare con esito positivo tre colloqui - di cui i primi due individuali e l'ultimo collettivo - gestiti da dirigenti della Banca di provata esperienza. Se a questo punto tutto è andato per il meglio, allora subito dopo si avrà la possibilità di far parte del gruppo che frequenterà il Master Mediolanum, un corso full immersion con lezioni tenute da top manager per addestrare le nuove leve che si apprestano ad intraprendere la carriera.

Entra in Banca Mediolanum basta una telefonata
840.704.444
www.bancamediolanum.it

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

Selezione e reclutamento
tel. 840.700.700
www.familybanker.it