

# Meno costi e più servizi in banca? C'è Riflex

*La spesa annua del Conto di Banca Mediolanum è 30 oppure 90 euro senza nessun costo aggiuntivo*

**I**l 2006 verrà ricordato come l'anno della corsa al ribasso dei conti bancari? E' ancora presto per dirlo. Di certo, però, per l'entrata in vigore della neo-riforma del risparmio, l'anno in corso passerà alla storia perché segna il passaggio della competenza sulla concorrenza bancaria dalla Banca d'Italia all'Antitrust. La stessa Authority garante la concorrenza che di recente ha avviato un'indagine accendendo i riflettori sulle spese dei servizi bancari richiesti dagli istituti

di credito italiani, un'indagine che sta già producendo i suoi effetti spingendo alcune banche a ritoccare i costi per certe operazioni come la chiusura del conto e il trasferimento titoli. Il tutto in linea con la tesi dell'Associazione per la difesa degli utenti dei servizi bancari, finanziari, postali e assicurativi, l'Adusbef, che da tempo denuncia la corsa al rincaro dei conti correnti. E a rincarare la dose, lo studio condotto dall'Ocse in Europa, secondo il quale la media dei costi dei conti correnti di base

alla clientela è di 105 euro l'anno (con Francia ed Austria, tra gli altri Paesi, che si pongono al di sotto), in una forbice che assegna all'Olanda il primato per il prezzo minimo di 38 euro. In particolare però le rilevazioni dell'Ocse mostrano che a guidare la classifica del "caro banca" sia proprio l'Italia dove un conto corrente costerebbe 252 euro, ossia 2,5 volte più della media europea, seguita da Germania (223 euro), Svizzera (159), Norvegia (131).

Uno scenario che non fa senz'altro

sorridere, ma che al tempo stesso non è esaurito della realtà e a tal proposito necessita di una serie di osservazioni. Le premesse da cui parte l'Antitrust così come i risultati a cui è pervenuta l'Ocse sono perfettamente corrette da un punto di vista teorico ma non del tutto validi su un piano pratico. Infatti, se è vero che i costi dei conti correnti mediamente in Italia sono molto elevati e complessivamente su un utilizzo medio possono apparire simili, è altrettanto vero che esiste un'estrema variabilità

fra le condizioni e le proposte provenienti dai vari istituti. Ciò deriva dalla stessa natura del conto corrente che non è un prodotto ma una serie di servizi a disposizione della clientela, che come tali hanno un range di costi molto variabile; per rendersene conto, volendo fare un esempio, basta analizzare una qualsiasi tabella di confronto che evidenzierà le differenze esistenti per operazioni di bonifico e per i prelievi. Di conseguenza, sostenere come fa l'Antitrust che potrebbe non esserci concorrenza fra le offerte delle banche è una valutazione giusta da fare ma che di fatto non trova un riscontro sempre concreto. Diversa è invece l'origine da cui parte questa valutazione, ossia che i prezzi dei conti correnti sono molto elevati e, a aggiungere, difficilmente quantificabili nel dettaglio e soprattutto molto soggettivi. A riprova, le stime ottenute se si comparano i costi richiesti dai conti correnti italiani ed esteri, considerando un utilizzo medio, non corrispondono: l'Adusbef parla di 544 euro di media, per l'Aabi si spendono intorno ai 100 euro e infine per l'Ocse si arriva addirittura alla soglia di 252 euro. Tuttavia la situazione cambia se si confrontano i conti correnti esteri (Spagna, Olanda, Francia, Austria e Germania), la media dell'Italia e l'offerta di Banca Mediolanum, grazie soprattutto all'ultimo nato della sua famiglia di conti correnti, Riflex. I costi complessivi del conto corrente di Banca Mediolanum sono da 30 a un massimo di 90 euro (mentre il solo canone annuo ha un tetto di 60 euro che può arrezzarsi se il cliente mantiene con la banca investimenti per 30 mila euro oppure una giacenza minima sul conto di 6 mila euro). Ciò significa allora che il mercato è in grado di offrire la soluzione ideale per il cliente, l'importante è cercarla. Inoltre va detto che i mercati esteri hanno un approccio differente in relazione ai costi e quindi non sempre è possibile accostarli. Per fare un esempio, in Olanda, è vero che la media dei costi dei conti correnti è di 38 euro, ma è altrettanto vero che gli interessi per scambi di conto sono intorno al 20%, un valore doppio rispetto a quello italiano che per Banca Mediolanum scende a 9,88% più basso della media italiana (14,32%). Pertanto Banca Mediolanum si posiziona al di sotto della media dei prezzi applicati dai competitor italiani, senza contare che ogni mercato ha le dinamiche in base alle quali la redditività delle banche è comunque garantita. Ritorneremo all'esempio dell'Olanda, si tratta di costi low cost ma determinati dal fatto che il sistema di questo Paese prevede un indebitamento molto più alto e di conseguenza un recupero di redditività per le banche decisamente più ampio. Alla luce di questo quadro, il punto cruciale è il seguente: il cliente deve fare attenzione a non confondere il low cost con un basso livello di servizio e piuttosto dovrà andare alla ricerca di un insieme di prestazioni che abbiano un costo adeguato. Ed è proprio sul fronte della qualità che da sempre Banca Mediolanum scommette e riscontra la fiducia della clientela. Dalle ricerche svolte periodicamente, e in particolare in occasione del lancio di Riflex, è risultato che il cliente vive il conto corrente come una "materna prima", un insieme di servizi che devono essere efficienti e di qualità e che pertanto devono necessariamente avere un costo se pur corretto. Ciò significa che anche il piccolo risparmiatore col tempo ha acquisito maggiore consapevolezza dello strumento del conto corrente, tanto da diffidare delle offerte a costo zero. Il low cost quindi può avere appeal ma solo quando è garanzia di qualità.

## INVESTIMENTI

### Le "5D" premiano i fondi Mediolanum



I fondi comuni d'investimento di Banca Mediolanum continuano ad ottenere ottime performance con grandi rendimenti per le famiglie che li hanno sottoscritti. Ma quali sono le caratteristiche che contraddistinguono questi strumenti di risparmio gestiti? Ne abbiamo parlato con Giovanni Bagiotti, responsabile Asset Management di Banca Mediolanum. Da cosa deriva un andamento così positivo dei fondi d'investimento proposti da Banca Mediolanum? Le ragioni sono diverse. In primo luogo l'offerta di Banca Mediolanum da sempre privilegia gli investimenti che nel lungo periodo danno le migliori soddisfazioni, pertanto è particolarmente attenta al mercato azionario, che negli ultimi tempi sta facendo meglio di quello obbligazionario. Molti dei nostri prodotti di risparmio gestito, utilizzati per costruire il portafoglio del cliente secondo le sue esigenze, presentano una percentuale di investimento azionario tipicamente più elevata rispetto a quelli dei competitor che ha giocato a nostro favore. In secondo luogo, se tutte le piazze finanziarie hanno guadagnato in media più del 20%, il 2005 è stato però l'anno migliore per quei fondi che guardano soprattutto ai mercati giapponesi e cinesi, ossia a quelli emergenti, che hanno reso oltre il 40%, nel nostro "panier" ci sono grandi fondi focalizzati su questi Paesi. Inoltre l'andamento positivo è dovuto anche a quei fondi in cui la gestione attiva è particolarmente presente, tra questi Magellano e Risparmio Italia Crescita (Ricre). Merito dunque, ancora una volta, della metodologia adottata dalla nostra Banca che suggerisce un investimento periodico e il più possibile diversificato. La strategia delle "5D", che rappresenta la sintesi di criteri logici elaborati da illustri premi Nobel, ha dimostrato di essere efficace durante ogni fase di congiuntura economica positiva. Non a caso la quarta "D" suggerisce proprio di rivolgersi ai mercati emergenti, e alla nostra Banca va riconosciuta l'abilità di aver puntato su

questi Paesi, la cui economia ad alta crescita si è riflessa sull'andamento positivo delle borse finanziarie. L'ultima linea di diversificazione poi, la quinta, consiglia di non trascurare strumenti di investimento alternativi e innovativi; a conferma fra i nostri prodotti non mancano quelli che comprendono una serie di investimenti a capitale garantito, che hanno così beneficiato delle performance positive registrate dai mercati finanziari, dando in media un rendimento complessivo dell'8,13%. Non va infine dimenticato che fra le cinque regole di diversificazione degli impegni finanziari, la prima D prevede di diversificare in base all'asse temporale, suddividendo la propria disponibilità economica tra il breve, medio e lungo periodo. Tutto ciò ha fatto sì che il "pacchetto" dei prodotti di Banca Mediolanum fosse vincente. Qual è allora il ruolo degli oltre 5 mila consulenti globali della rete della Banca? Ad essere vincente anche quest'anno è stata la nostra offerta ma anche l'indirizzo al sottoscrittore verso un modello di pianificazione di investimento graduale e diversificato in grado di assicurare un rendimento rilevante del portafoglio. Ma il tutto non si sarebbe verificato senza l'apporto umano del consulente globale della Banca, che grazie alla sua professionalità e competenza permette al cliente di affrontare le decisioni di investimento con razionalità e non in base al comune sentire del momento. Infatti chi dispone di un patrimonio consistente non è per sempre in grado di amministrarlo. A ciò va legata un'altra considerazione. Il problema è il seguente: è un dato oggettivo che i nostri fondi stanno andato meglio di quelli proposti dalla concorrenza, tuttavia il problema è quanti poi di questi fondi siano stati effettivamente acquistati dalla clientela. Vale a dire, non vi dimostrato che "battere il mercato" rappresenta un elemento del tutto relativo che dipende dagli interessi e obiettivi finanziari individuali.

#### confronto conti correnti esteri - media Italia - riflex

	SPAGNA	OLANDA	FRANCIA	AUSTRIA	GERMANIA	MEDIA ESTERO	MEDIA ITALIA	RIFLEX
Canone annuo	0/15	30	87,6	68	47,88	46,7	86,3	0 oppure 60
Prelievo Bancomat su stessa banca	0	0	0	0	0	0	0	0
Prelievo Bancomat su altra banca UE	0,6	0	0*	0*	0	0,12	2,02	0
Bonifico su altra banca con addebito in c/c	3% min 3 euro	0	3,4	0,3	1,5	1,64	3,1	0
Canone Carta Credito	24	0	35	54,5	20,45	26,79	25,8	30
Canone Bancomat	11	0	0	0	0	2,2	2,16	0
Estratto conto trimestrale	0	0	0	0	5,4	1,08	0	0
Estratto conto allo sportello	0	0	0	0	0	0	0,78	0
Prelievo contante allo sportello	0	0	0	1	0	0,2	0,16	0
Tasso attivo lordo max	0,01%	0,25%	0,00%	0,13%	0,00%	0,07%	0,22	0,00%
Tasso passivo lordo max extra fido	10%	19,90%	17,70%	14,25%	16,25%	15,62%	14,32	9,88%
Costo Conto + Irap	61,476,4	30	136,2	127,7	95,9	90,2	178,9	30 oppure 90

La tabella di confronto è costruita sulla base di conti correnti per famiglie della banca più rappresentativa di ciascun paese straniero, la media italiana su un panel di sei tra le maggiori banche al gennaio 2005

fonte: elaborazione interna su dati pubblicati dalla stampa

## TV SATELLITARE

### La formula vincente di Mediolanum Channel

Il successo dovuto soprattutto ai nuovi formati attenti alle esigenze dell'individuo

Aumenta la popolarità di Mediolanum Channel e crescono in misura consistente i dati di ascolto settimanali. Secondo le ultime rilevazioni, se la notorietà della rete tv è passata dai 3 milioni e 470 mila del 2003 ai 6 milioni e 917 mila del 2005, gli spettatori sono più che raddoppiati, da 160 mila a 361 mila. Complice senz'altro del trend positivo registrato dal canale satellitare del Gruppo Mediolanum - visibile sull'803 del "pacchetto" Sky Italia - anche la forte diffusione del sistema parabolare degli ultimi anni; tuttavia il merito va soprattutto ricercato nella missione e negli obiettivi che la televisione si propone.

"La nostra tv vuole essere un punto di riferimento per tutta la comunità che ruota intorno al Gruppo Mediolanum e che si identifica, prima ancora che nei prodotti offerti, nei valori alla base della nostra azienda - afferma Giuseppe Mascitelli, Amministratore Delegato di Mediolanum Comunicazione -, vale a dire fiducia nel progresso, ottimismo di fondo e, ancora, nel fatto di porre al centro dell'attenzione l'individuo con tutte le sue esigenze". Infatti, se la televisione satellitare ha un suo linguaggio che la distingue da quella analogica, Mediolanum Channel ha fatto una scelta ben precisa. "Fin da quando siamo partiti, nel 2001, per i nostri programmi abbiamo puntato su due aspetti, - continua Mascitelli - da un lato

una particolare attenzione alle novità tecnologiche, dall'altro, la sperimentazione di nuovi formati. Il tutto funzionale ad un approccio innovativo che guarda a una tv utile per chi la segue e all'approfondimento degli argomenti trattati".

A riprova, il palinsesto, - che per ora comincia alle 8 di mattina e prosegue fino alle due di notte

ma la programmazione è in via di

espansione - prevede trasmissioni

che toccano temi ancora poco battuti, talvolta "di nicchia". Ne è un esempio lampante Home Theatre il programma tecnico dedicato agli "audiophili" che spiega nei dettagli le caratteristiche degli elettrodomestici per uso domestico; e ancora, l'appuntamento che parla del fenomeno DVD. Tra le altre, finalità educative e divulgative ha Navigatori del tempo, condotto dai giornalisti del tempo, condotto dai giornalisti Arnoldo Mosca Mondadori,

che toccano temi ancora poco

battuti, talvolta "di nicchia". Ne è

un esempio lampante Home

Theatre il programma tecnico

dedicato agli "audiophili" che

spiega nei dettagli le caratteristiche

degli elettrodomestici per uso

domestico;

e ancora, l'appuntamento che

parla del fenomeno DVD. Tra le

altre, finalità educative e

divulgative ha Navigatori del

tempo, condotto dai giornalisti

Arnoldo Mosca Mondadori,

che toccano temi ancora poco

battuti, talvolta "di nicchia". Ne è

un esempio lampante Home

Theatre il programma tecnico

dedicato agli "audiophili" che

spiega nei dettagli le caratteristiche

degli elettrodomestici per uso

domestico;

e ancora, l'appuntamento che

parla del fenomeno DVD. Tra le

altre, finalità educative e

divulgative ha Navigatori del

tempo, condotto dai giornalisti

Arnoldo Mosca Mondadori,

che toccano temi ancora poco

battuti, talvolta "di nicchia". Ne è

un esempio lampante Home

Theatre il programma tecnico

dedicato agli "audiophili" che

spiega nei dettagli le caratteristiche

degli elettrodomestici per uso

domestico;

e ancora, l'appuntamento che

parla del fenomeno DVD. Tra le

altre, finalità educative e

divulgative ha Navigatori del

tempo, condotto dai giornalisti

Arnoldo Mosca Mondadori,

che toccano temi ancora poco

battuti, talvolta "di nicchia". Ne è

un esempio lampante Home

Theatre il programma tecnico

dedicato agli "audiophili" che

spiega nei dettagli le caratteristiche

degli elettrodomestici per uso

domestico;

e ancora, l'appuntamento che

parla del fenomeno DVD. Tra le

altre, finalità educative e

divulgative ha Navigatori del

tempo, condotto dai giornalisti

Arnoldo Mosca Mondadori,

che toccano temi ancora poco

battuti, talvolta "di nicchia". Ne è

un esempio lampante Home

Theatre il programma tecnico

dedicato agli "audiophili" che

spiega nei dettagli le caratteristiche

degli elettrodomestici per uso

domestico;

e ancora, l'appuntamento che

parla del fenomeno DVD. Tra le

altre, finalità educative e

divulgative ha Navigatori del

tempo, condotto dai giornalisti

Arnoldo Mosca Mondadori,

che toccano temi ancora poco

battuti, talvolta "di nicchia". Ne è

un esempio lampante Home

Theatre il programma tecnico

dedicato agli "audiophili" che

spiega nei dettagli le caratteristiche

degli elettrodomestici per uso

domestico;

e ancora, l'appuntamento che

parla del fenomeno DVD. Tra le

altre, finalità educative e

divulgative ha Navigatori del

tempo, condotto dai giornalisti

Arnoldo Mosca Mondadori,

che toccano temi ancora poco

battuti, talvolta "di nicchia". Ne è

un esempio lampante Home

Theatre il programma tecnico

dedicato agli "audiophili" che

spiega nei dettagli le caratteristiche

degli elettrodomestici per uso

domestico;

e ancora, l'appuntamento che

parla del fenomeno DVD. Tra le

altre, finalità educative e

divulgative ha Navigatori del

tempo, condotto dai giornalisti

Arnoldo Mosca Mondadori,

che toccano temi ancora poco

battuti, talvolta "di nicchia". Ne è

un esempio lampante Home

Theatre il programma tecnico

dedicato agli "audiophili" che

spiega nei dettagli le caratteristiche

degli elettrodomestici per uso

domestico;

e ancora, l'appuntamento che

parla del fenomeno DVD. Tra le

altre, finalità educative e

divulgative ha Navigatori del

tempo, condotto dai giornalisti

Arnoldo Mosca Mondadori,

che toccano temi ancora poco

battuti, talvolta "di nicchia". Ne è

un esempio lampante Home

Theatre il programma tecnico

dedicato agli "audiophili" che

spiega nei dettagli le caratteristiche

degli elettrodomestici per uso

domestico;

e ancora, l'appuntamento che

parla del fenomeno DVD. Tra le