



Trasparenza e costi azzerati hanno conquistato i risparmiatori

# Più vantaggi con Reflex

Con il nuovo Conto Corrente prelievi bancomat gratis in tutti gli sportelli bancari italiani

Per buona parte degli italiani il rapporto con la propria banca continua ad essere conflittuale e difficile. Tanto che uno su tre, per le questioni finanziarie, preferisce operare in autonomia, facendo addirittura a meno di rivolgersi a un istituto di credito (il 32% degli italiani non farebbe uso di una banca, mentre il 54% ne utilizza una sola). In base, infatti, alla recente indagine pubblicata dalla stampa specializzata, sono ancora troppi i clienti che nutrono insoddisfazione e poca fiducia nei confronti della propria banca. Ma non è tutto. L'inchiesta mostra gli italiani come un popolo in prevalenza "mono-bancario" e che per giunta, in genere, esaurisce la propria attività con l'apertura di un unico conto corrente (solo il 7% detiene oltre al conto corrente, investimenti e finanziamenti). Il gap è sul piano della trasparenza. La clientela, e in particolare l'affluente, quella di fascia patrimoniale più alta, chiede cioè maggior precisione e

chiarezza nei rapporti che intercorrono con la banca. Non a caso, fin da principio, la parola d'ordine per l'offerta di Banca Mediolanum è stata trasparenza. E da qualche mese, proseguendo in questa direzione, la banca fondata da Ennio Doris ha fatto ancora strada, lanciando due nuovi prodotti: il conto corrente Reflex e la carta di credito Reflexcard, assai innovativa per le sue potenzialità. Reflex è il conto corrente che si propone lo specifico obiettivo di "riflettere" quelle che sono le aspettative del cliente bancario medio. Il debutto del nuovo prodotto, del resto, è stato anticipato da attente indagini di mercato ed analisi sul rapporto clientela, commissionate a livello nazionale sia sui propri clienti che su quelli degli altri istituti di credito. Lo sforzo in termini di trasparenza però è stato compiuto soprattutto sul fronte dei costi: Reflex costa, veramente, da zero a un massimo di 5 euro al mese, in funzione di quanto complessi-

vamente si è affidato al Gruppo Mediolanum come giacenza e risparmio gestito. All'anno perciò al cliente può comportare al massimo un canone di 60 euro. Si tratta cioè di una sorta di patto di limpidezza stipulato con il proprio istituto di credito che assicura un costo pari a 0 quando si ha una giacenza minima o un investimento. Ciò significa che per una giacenza media giornaliera superiore a 6 mila euro il conto corrente sarà gratuito. Senza contare che il costo mensile viene addebitato annualmente. Oltre a questo valore aggiunto, Reflex è il prodotto che sintetizza i vantaggi ottenuti grazie alla innovativa metodologia adottata da Banca Mediolanum. Infatti, uno dei grossi problemi a cui vanno incontro i competitors è quello di continuare a relazionarsi con la propria clientela in modo troppo tradizionale, puntando sull'efficienza ma poco sull'efficacia. In pratica hanno rinnovato strumenti e prodotti, ma le modalità di vendita, così

come quelle di comunicazione con il cliente sono rimaste sostanzialmente le stesse. L'unica eccezione è rappresentata, di solito, dalla possibilità di provvedere alle operazioni via Internet. Il differenziale di Banca Mediolanum, invece, sta nell'aver unito ai vantaggi delle tradizionali reti distributive con quelli derivanti dall'impiego delle nuove tecnologie. Anche perché il cliente bancario medio oggi ha poco tempo ed esige che questo venga valorizzato. Come? Reflex consente un accesso multimedialmente alla banca, in quanto è solo e soltanto il cliente, in base alle sue necessità personali, che decide il mezzo con cui operare. Perché grazie alla multicanalità integrata Reflex è un conto che si usa quando e come si vuole, 24 ore su 24, al telefono o, via sms o telex o ancora mediante lo sportello web, consultando il sito [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it). Per essere più in Banca Mediolanum è sufficiente chiamare gratuitamente il call center della Banca e un operato-

re effettuerà l'operazione richiesta. Un altro aspetto che ha rilevato l'indagine è che il cliente non desidera dalla propria banca soltanto prodotti, ma pretende anche soluzioni. Una banca, insomma, che sappia ascoltare e consigliare la sua clientela. Da sempre il motto di Banca Mediolanum, che si ritrova anche nella nuova campagna pubblicitaria relativa al lancio di Reflex, è quello di una banca costruita intorno ai bisogni della clientela. Obiettivo reso possibile, da un lato, soddisfacendo il ventaglio di esigenze della clientela, compresi i servizi di tipo assicurativo, dall'altro mettendo a disposizione la sua rete di quasi 5 mila Consulenti Globali, in grado di fornire professionalità e consulenza, garantendo la massima chiarezza in tutta la gamma di operazioni bancarie e finanziarie. Il Consulente Globale è il fattore umano che completa il modello multicanale, supportando anche sul piano psicologico il cliente.

## INVESTIMENTI

### La diversificazione ha premiato i risparmiatori

Perché Banca Mediolanum è riuscita ad intercettare la nuova tendenza al risparmio degli italiani

L'investimento di marcia è cominciato con il nuovo millennio. Gli italiani da allora confidano meno nella Borsa e preferiscono investire i loro risparmi in strumenti finanziari a bassa rischio e sempre in misura maggiore sul "matrone". Banca Mediolanum ha solo minimamente risentito di questa tendenza in quanto ai propri clienti ha sempre consigliato una strategia mista per ognuno basata sul concetto che la diversificazione deve essere alla base di ogni investimento. Inoltre per ogni tipo di investimento deve essere studiata la giusta time allocation (cioè, tanto per semplificare, in borsa si fanno solo investimenti a lungo termine. Quindi Banca Mediolanum, istituto di credito leader per il risparmio gestito, anche in questa occasione ha saputo andare incontro alle esigenze della clientela. Il suo punto di forza consiste infatti nell'essere in grado di soddisfare a trecentosessanta gradi i bisogni del risparmiatore, offrendo una rosa di prodotti sul piano dei servizi bancari e finanziari, così come nel campo assicurativo.

decisamente superiore alla media degli ultimi dieci anni. Nel 2004, comunque, complessivamente il flusso del risparmio finanziario del settore delle famiglie (che comprende oltre alle famiglie consumatrici, le imprese individuali fino a 5 dipendenti e gli enti sociali del "privato") ha conosciuto una lieve crescita, al 3,5 per cento del Pil, pari a 74 miliardi (contro i 69 miliardi del 2003). In controtendenza il flusso del risparmio finanziario investito in attività estere che ha subito un calo, stazionandosi a quota 1,2 miliardi. Le famiglie hanno acquistato quote di fondi comuni esteri per 8 miliardi (3,5 nel 2003), ma hanno ridotto l'ammontare dei depositi e dei titoli a medio e a lungo termine. Nel complesso la quota di attività finanziarie estere sul totale è lievemente diminuita al 6,5 per cento. In ogni caso la composizione del "portafoglio" di attività finanziarie delle famiglie italiane si è a poco a poco avvicinata a quella degli altri Paesi dell'"area" dell'euro. Non va perso di vista un altro aspetto significativo, evidenziato nella relazione di Banca Mediolanum del 2004, per il terzo anno consecutivo, le famiglie si sono indebitate principalmente per l'acquisto di abitazioni. Anche su questo fronte Banca Mediolanum si dimostra però preparata, grazie alla sua rete specializzata in mutui residenziali. Tuttavia, se è vero che negli ultimi tempi l'indebitamento delle famiglie italiane è in forte aumento, è anche vero che si presenta in ogni caso ancora contenuto rispetto agli altri Paesi industriali: il rapporto tra debiti finanziari e Pil è pari al 28 per cento, contro il 54 nell'area dell'euro e oltre l'80% negli Stati Uniti e nel Regno Unito.

In rialzo il flusso di depositi bancari e quello dei prodotti assicurativi e previdenziali

## I PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

# Cinquemila consulenti al servizio dei clienti

Il Consulente Mediolanum è il fulcro del modello "multicanale" di Banca Mediolanum, la figura professionale centrale nella nuova banca del terzo millennio. Sono quasi 5 mila i componenti della rete, l'elemento umano che costituisce il fattore di integrazione di un canale distributivo multiplo che si avvale di tecnologie consolidate come telefono e tv, assieme a strumenti più sofisticati e innovativi come Internet. Il primo compito del Consulente è quello di assistere e guidare i clienti nel corretto utilizzo della piattaforma dei servizi della banca. La questo scenario il Consulente Globale può essere definito come il funzionario di banca di nuova generazione, un vero e proprio imprenditore che decide come e quando investire tempo e risorse per acquisire, gestire e sviluppare i propri

clienti, ma che al tempo stesso è anche una sorta di "banchiere" che può crearsi la sua filiale, nella quale mettere a disposizione dei clienti la multicanalità. In pratica il Consulente è allora molto di più di un semplice bancario. Vale a dire è un imprenditore a cui viene offerta la chance di costruirsi la sua "azienda" personale all'interno di Banca Mediolanum. In questa carriera professionale la motivazione gioca un ruolo fondamentale. In fase di selezione le qualità soggettive pesano in modo rilevante sulla valutazione del candidato e, in particolare, la capacità di comunicare, la determinazione e, ancora, il grado di penetrazione nel tessuto sociale della zona dell'eventuale inserimento. L'aspirante Consulente dovrà essere, in ogni caso, in possesso di requisiti oggettivi quali

un'esperienza di lavoro e il titolo di studio, almeno il diploma di scuola media superiore, necessario per iscriversi all'Albo dei Promotori Finanziari, previo superamento dell'esame di Stato. Il titolo di laurea, invece, è elemento preferenziale che diventa indispensabile quando non si possa vantare una precedente e significativa esperienza di lavoro. L'età ideale è quella compresa fra i 30 e i 40 anni. Ma qual è il ruolo di questo professionista? Il Consulente di Banca Mediolanum ha come target le famiglie, ma a differenza di un normale istituto di credito il suo intervento è globale, avendo la possibilità di soddisfarne oltre ai fabbisogni bancari e di investimento, anche quelli di carattere assicurativo e previdenziale. Il bancario-banchiere-imprenditore del terzo millennio deve prima di tutto far salire il cliente sulla piattaforma di servizio della banca e poi evolvere il rapporto verso la consulenza e il financial planning, forte del continuo aggiornamento e del percorso formativo messo a disposizione da Banca Mediolanum (dalle lezioni in aula, all'auto-formazione online, alla tv aziendale). Il suo compito è quello di definire un progetto di pianificazione finanziaria che, partendo da una specifica fase del ciclo di vita del risparmiatore, si caratterizza in funzione di bisogni assai diversi. Tipicamente si va dalla fase di accumulo a quella di capitalizzazione a quella dell'utilizzo delle risorse generate.

**LA MULTICANALITÀ**

È la figura chiave di Banca Mediolanum. Grazie al rapporto con il Cliente, lo assiste e lo consiglia su risparmio e investimenti, porta la banca a casa sua.

**TELEGESTIONE**

Il sistema che permette di controllare il proprio conto e gli investimenti e gli investimenti tramite la TV. Attivo 24 ore su 24 sul Telebait di Canale 5, Rai3 e Mediolanum Cinema.

**TELEFONO**

Al numero Verde 800.107.107, oltre 200 operatori qualificati sono a disposizione dei Clienti per fornire informazioni e assistenza. Il servizio prevede anche un sistema vocale automatizzato attivo 24 ore su 24.



**SULLA STRADA NON DEVE RIMANERNE OMBRA.**

Partecipa al Progetto di solidarietà "Piccolo Fratello" promosso da Fondazione Mediolanum e Banca Mediolanum per dare accoglienza e sostegno ai bimbi di strada.

REGALA UNA CASA A CHI HA SOLO LA STRADA.  
C/C 636363 intestato a AMANI  
ABI: 03062 CAB: 34210

Per saperne di più collegati al sito [www.piccolofratello.it](http://www.piccolofratello.it) oppure [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)



## MICROCREDITO

### Aiuti per ricominciare

Iniziativa di Banca Mediolanum e Caritas

Banca Mediolanum e Caritas Internazionale insieme per aiutare le popolazioni del Sud Est asiatico messe a dura prova dalla Tsunami. Grazie alla solidarietà dei suoi clienti la banca è riuscita a raccogliere 210 mila euro da destinare a due iniziative di servizio nelle zone maggiormente colpite dal maremoto che nello scorso mese di dicembre sconvolse tutto il mondo. Il primo intervento umanitario interesserà l'India e, in particolare, le isole Andomane e Nicobare, nella diocesi di Portblair. "Il progetto da principio si articolerà in un triennio e prevede lo stanziamento di 150 mila euro per i primi due anni, ma con l'intenzione di creare un flusso di fondi stabile e continuativo", spiega Giovanni Pirovano, direttore generale di Banca Mediolanum. In occasione dell'anno 2005, proclamato dall'Assemblea generale delle Nazioni Unite come anno del "microcredito", Banca Mediolanum ha deciso di compiere una scelta ben precisa. "Invece di recare assistenza con derrate al-

mentari e medicine - prosegue Pirovano - grazie al prezioso supporto e all'esperienza della Caritas, abbiamo preferito realizzare un piano in cui le famiglie e le persone davvero più bisognose possano ottenere un contributo concreto e tangibile, ricevendo crediti da 500-800 euro". Per mettere a punto un'iniziativa di questa portata la banca sta creando l'"infrastruttura" attrezzata e in grado di gestire l'intero sistema di soccorso. "E' stato redatto un progetto che prevede in prima battuta corsi di formazione per il personale, ma anche l'apertura di un fondo di garanzia presso l'istituto di credito locale che avrà il compito di erogare i crediti. - conclude il direttore generale di Banca Mediolanum - Inoltre pretenderemo un rendiconto su base trimestrale sull'avanzamento dei lavori, di cui mostreremo i risultati ai nostri". Contestualmente, circa 60 mila euro andranno in Indonesia, dove con l'aiuto della Comunità di Sant'Egidio si andrà a sostenere la costruzione e la gestione di un nuovo edificio scolastico.

## OPPORTUNITA' DI LAVORO

### Si cercano 700 esperti per mutui immobiliari

Da Banca Mediolanum arriva una nuova opportunità di business e di crescita professionale. La rete specializzata in mutui residenziali è alla ricerca di mediatori creditizi da inserire nei punti Banca Mediolanum, che se pur in autonomia, lavoreranno fianco a fianco dei Consulenti Globali della Banca. "L'obiettivo è rendere Banca Mediolanum un attore di riferimento anche nel mercato dei finanziamenti immobiliari. - spiega Piero Fattori, responsabile della rete Credit Executive di Banca Mediolanum - La rete, che si rivolge in particolare ad agenti immobiliari, imprese edili e aziende di costruzione, oggi può già contare su una sessantina di professionisti dislocati soprattutto tra Triveneto, Lombardia, Toscana e Lazio". E' in atto un piano di sviluppo di grande respiro. "Siamo partiti con una campagna di reclutamento che mira a inserire, a regime, circa 700 risorse - prosegue Fattori - che, oltre a vendere mutui e prodotti destinati al residenziale, dovranno svolgere una serie di servizi, al fine di creare col tempo un portafoglio-clienti ampio e duraturo". Le figure previste dal piano

di inserimento si inquadrano in due diversi livelli professionali: innanzitutto Consulenti di credito immobiliare senior, con un'età compresa fra i 30-45 anni, che, avendo responsabilità di espansione, devono possedere un background significativo nel settore, ma anche nella gestione e nel coordinamento delle risorse. In secondo luogo, Consulenti di credito junior: il target di riferimento è compreso dai 25 ai 30 anni; i candidati, oltre al diploma di scuola media superiore devono poter vantare almeno sei mesi di esperienza nel settore finanziario o assicurativo.

Entra in Banca Mediolanum basta una telefonata

**840.704.444**

[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scoppa [roberto.scoppa@mediolanum.it](mailto:roberto.scoppa@mediolanum.it)

Selezione e reclutamento  
tel.02.90492778