

L'UNIONE FA LA FORZA: UNA RIVOLUZIONARIA PROPOSTA PER I CLIENTI VECCHI E NUOVI

# InMediolanum: più si è, più si guadagna

Per ogni nuovo amico che apra il conto deposito, il tasso lordo a favore del cliente sale dello 0,20%, fino ad arrivare complessivamente al 4,60%



Due rivoluzioni in una

di Ennio Doris\*

Il futuro, si dice, è delle banche on line. E in parte è vero. In Nord Europa l'hanno capito da tempo e così, mentre in Italia abbiamo 55 filiali ogni centomila abitanti, Svezia, Olanda, Inghilterra ne hanno solo una ventina. La media europea è di 37. La riduzione delle filiali, è palese, permette un risparmio di costi alle banche. La familiarità con le nuove tecnologie spinge le persone ad agire sempre più spesso standocene davanti al proprio computer, a essere informati via offerte e controfferte, proposte e controproposte con un clic in qualsiasi ora del giorno e della notte, fa quindi risparmiare tempo, denaro, seccature (trasporti, ritardi, code, imprevisi). E destabilizza il rapporto tra il cliente e la banca che, pur con tutti gli aggiornamenti tecnologici adottati, si regge su un modello ancora ottocentesco: direttore e impiegati di banca che accolgono, solo nei giorni lavorativi e solo in orari di ufficio, clienti che attendono il proprio turno in file più o meno ordinate. Ma la filiale non è soltanto un impiccio per il cliente: è anche un costo in più per la banca, che quindi non potrà mai concedere al proprio cliente condizioni più vantaggiose di quelle che offre una banca che il costo delle filiali l'ha già tagliato o non lo ha mai avuto. Tuttavia se ci limitassimo al confronto fra banca on line e banca-filiale, faremmo un errore di valutazione. È vero, si prevede che fra 8 anni il 95 per cento delle operazioni bancarie sarà compiuto fuori dallo sportello, e sempre fuori dallo sportello saranno prese il 70 per cento delle decisioni di investimento. Ma in che modo saranno prese queste decisioni? Con quali competenze? Una banca che offre solo servizi on line in realtà non dà qualcosa in più al cliente, ma qualcosa in meno: il rapporto umano, diretto, faccia a faccia, la fiducia che nasce solo dallo stringere la mano a chi ti ascolta e ti parla. Gli togliete la possibilità di avere chiarimenti, esprimere dubbi, consigli, avere un professionista davanti a sua disposizione in grado di aiutarlo a prendere le decisioni più giuste, e evitare errori anche gravi. E anche chi faccia per lui quelle semplici operazioni che non sa o non vuole fare on line o via telefono. Ecco allora che è vero che il futuro è delle banche on line. Ma non basta. È necessario un'altra rivoluzione. Perché la soluzione ideale è una banca che permetta al cliente di fare tutte le operazioni on line (o per telefono) ma gli offra anche un professionista che raggiunga il cliente a casa sua ogni volta che il cliente ne abbia bisogno. In questo modo la banca rispetta i suoi costi, e il cliente non solo risparmia in seccature e code e permissi di lavoro ma condivide con la banca il guadagno che deriva da quel taglio dei costi.

Impossibile? No, Banca Mediolanum, con i suoi Family Banker, Banking Center (e oggi i servizi on line) funziona così, e con successo, da 30 anni. Ed ecco perché può permettersi di "trattare meglio" i suoi clienti.   
\*Presidente di Banca Mediolanum

La proposta lascerà perplessi non pochi: si è mai vista una banca che si allea con i suoi clienti per condividere con loro i guadagni? No, non si è mai vista. Non si è mai vista prima. Prima della nascita di Banca Mediolanum. Che è stata fondata da Ennio Doris con questo intento: "la mia banca deve arricchirsi nella misura in cui si arricchiscono i suoi clienti". In modo pulito, trasparente, inequivocabile.

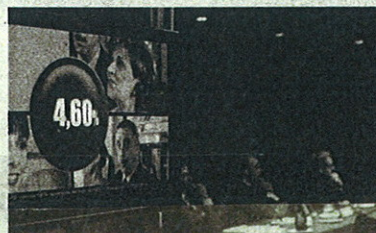
Si trattava di rivoluzionare mentalità e organizzazione. Di portare all'interno di un sistema, quello bancario, misterioso per la gente comune, costruito in modo da generare diffidenza e soggezione, il principio che l'unione fa la forza. Così fu fatto. Un'impostazione che si è consolidata nel tempo, e che ha colto o creato via via negli anni sempre nuove occasioni per rafforzarsi.

La proposta di oggi è questa: dal 20 marzo e fino al 30 giugno, il cliente ottiene uno 0,20 per cento in più sugli interessi maturati con le somme vincolate per 12 mesi se presenta un amico che a sua volta apre un conto deposito InMediolanum. E se gli amici sono due, l'aumento è dello 0,40; se sono tre, dello 0,60. Dal 4 per cento lordo per le somme vincolate a un anno i tassi salgono così rispettivamente al 4,20, al 4,40 e al 4,60. Trovi dieci amici che aprono il conto

deposito? Oltre al 4,60 per cento, avrai un iPhone 4S di ultima generazione. Ma c'è di più, puoi coinvolgere i tuoi amici anche attraverso Facebook. Grazie all'applicazione "friends" potrai "passare il favore" ai tuoi amici (massimo 20 al giorno) invitandoli a sottoscrivere il conto deposito e a beneficiare quindi della stessa opportunità. Infatti, a sua volta, ogni amico partirà da un interesse lordo del 4,20 fino al 4,60 se due suoi amici apriranno lo stesso tipo di conto.

In altre parole: più si è, più si guadagna.

Messaggio pubblicitario. Promozione valida dal 20/03/2012 al 30/06/2012 per importi vincolati fino a un massimo di 200.000 euro. Versamento minimo di 1.000 euro. Interesse annuo lordo massimo 4,60% riconosciuto sui nuovi vincoli a 12 mesi attivati dal 02/04/2012. Ad eccezione delle imposte di legge vigenti. Sui nuovi vincoli attivati entro 31/12/2012, fino al tasso del 4% verranno riconosciuti anticipi trimestrali sugli interessi che matureranno alla scadenza del vincolo. Condizioni contrattuali, Regolamento promozione InMediolanum Friends e Fogli Informativi su InMediolanum.it e presso i Family Banker.



Un momento della conferenza stampa di presentazione di InMediolanum Friends

È questa la nuova proposta di Banca Mediolanum, un'iniziativa che accresce così i vantaggi di questo conto deposito. Un conto completamente gratuito, che non ha spese di apertura e di gestione e che non ti fa pagare penali se ti trovi nella necessità di svincolare prima della scadenza le somme vincolate. Un conto che si può aprire anche on line sul sito inmediolanum.it e che anticipa gli interessi ogni tre mesi. E soprattutto che, fino al 30 giugno, offre queste condizioni a tutti, anche ai vecchi clienti.

**CONTO DEPOSITO INMEDIOLANUM**  
**PIÙ SIETE, PIÙ CI GUADAGNATE.**

 4%	 4,20%
 4,40%	 4,60% PER 12 MESI

PER TUTTI GLI AMICI CHE PRESENTI:  
● 4,20% SUBITO  
● + 0,20% PER OGNI AMICO CHE PRESENTI  
● FINO AL 4,60%

PER TUTTI GLI AMICI CHE PRESENTI:  
● 4,20% SUBITO  
● + 0,20% PER OGNI AMICO CHE PRESENTANO  
● FINO AL 4,60%

E GLI INTERESSI\* ANTICIPATI OGNI 3 MESI.

inmediolanum.it 848.000.999 Family Banker

Qui sopra l'immagine della nuova campagna pubblicitaria pianificata dal 25 marzo al 15 aprile che spiega il meccanismo su cui si basa InMediolanum Friends. 34 le campagne stampa sui principali quotidiani nazionali con cui verrà promosso il concetto di "passa il favore", milleottocento gli spot tv, mille quelli via radio, oltre alla copertura totale Internet.

Solidity & Return valorizza le numerose opportunità nel mondo dei titoli. Nel segno di una vantaggiosa diversificazione

## Una gestione flessibile in obbligazioni di qualità

Una soluzione d'investimento che permette di valorizzare il proprio denaro in un orizzonte temporale di qualche anno; ottenere un rendimento periodico, ogni sei mesi; massima diversificazione del Portafoglio nel mercato obbligazionario, con potenzialità di performance interessanti; un livello di rischio contenuto. E anche: gestione attiva e professionale di grande qualità, che ricerca costantemente le migliori opportunità d'investimento disponibili nel segmento obbligazionario; trasparenza e liquidabilità in ogni momento dell'investimento effettuato. Sono le principali caratteristiche e i nume-

rosi vantaggi di Solidity & Return, il nuovo fondo flessibile distribuito da Banca Mediolanum caratterizzato dal fatto di permettere la più ampia diversificazione nel settore delle obbligazioni. Un fondo d'investimento specializzato e "ad hoc" proprio perché per ogni risparmiatore e investitore privato risulta sempre più strategico, e vantaggioso, non solo diversificare gli investimenti finanziari in senso lato, tra azioni, obbligazioni, fondi, depositi, e via dicendo, ma anche all'interno dello stesso segmento obbligazionario. A maggior ragione per coloro che vogliono mantenere un profilo di rischio contenuto e rendimenti adeguati.

Il mercato obbligazionario in questi ultimi anni è diventato sempre più ricco di soluzioni e possibilità in cui investire. Tuttavia per chi non è uno specialista, risulta sempre più complesso orientarsi al suo interno, per cogliere e gestire in maniera adeguata le migliori opportunità che si presentano. Solidity & Return offre la possibilità di costruire un Portafoglio in obbligazioni estremamente allargato e diversificato composto da Bond di qualità. In questo modo, in pratica, con una maggiore diversificazione dei Bond posseduti, migliora l'efficienza complessiva del Por-

tafolio. Con il risultato di ottenere un pacchetto di Titoli non statico ed essenziale, limitato a poche scelte e opportunità, ma dinamico, articolato e più completo, che raccoglie una pluralità di emittenti (ad esempio Stati, organismi sovranazionali, società di ogni settore) e un orizzonte di riferimento molto più vasto. Oltre ad aggiungere ampia diversificazione e possibilità di rendimenti interessanti nel Portafoglio, il fondo Solidity & Return ha poi anche il vantaggio di offrire una cedola periodica semestrale, e permette quindi al cliente di toccare con mano i frutti del proprio investimento.

Freedom ha sempre condizioni tra le più convenienti

## Un mutuo con solidi vantaggi

In questi ultimi mesi il mercato dei mutui è ancora caratterizzato da un difficoltoso accesso per le famiglie al credito immobiliare e da notevoli incrementi degli "spread" applicati sui mutui da parte di molti istituti bancari. Banca Mediolanum dimostra, ancora una volta, di essere in controtendenza rispetto allo scenario generale, e sempre vicina ai propri clienti, offrendo condizioni tra le più vantaggiose del mercato e risposte concrete in grado di soddisfare le loro esigenze e aspettative: non solo non ha ridotto, nei confronti dei propri clienti, la concessione di finanziamenti per la casa, ma con il Mutuo Mediolanum Freedom mette a disposizione della propria clientela una soluzione di finanziamento a tassi molto vantaggiosi, tra i più convenienti in assoluto. Un cliente di Banca Mediolanum che oggi sceglie di acquistare un immobile con il Mutuo Mediolanum Freedom può ottenere un finanziamento con uno 'spre-

ad' a partire dal 2,60% oltre l'Euribor (l'indice europeo del costo del denaro, su cui sono definite e adeguate anche le condizioni dei finanziamenti), e per i migliori clienti lo "spread" applicato si può ridurre ulteriormente fino al 2,40% o anche fino al 2,25% oltre l'Euribor. Valori di "spread" applicati alla clientela Mediolanum, quindi, che risultano decisamente convenienti rispetto all'offerta del mercato. E il Mutuo Mediolanum Freedom offre inoltre un vantaggio in più, anche questo del tutto distintivo rispetto allo scenario generale: al variare dell'Euribor, lo "spread" applicato al mutuo del cliente si modifica automaticamente, in modo da mantenere condizioni vantaggiose per la clientela. In questo modo, un rialzo dell'Euribor si traduce, in automatico, in un ribasso dello "spread" per il cliente. E dato che in questo periodo l'Euribor di riferimento si attesta attorno a quota 0,85%, nel lungo

periodo (che è anche il periodo di un mutuo) verosimilmente non potrà che aumentare. È quindi il momento ideale per cogliere questi vantaggi: quando l'indice Euribor crescerà rispetto ai valori attuali, per il cliente del Mutuo Mediolanum Freedom lo "spread" applicato si ridurrà di conseguenza, senza necessità di ri-negoziare con la banca le condizioni del proprio mutuo da parte di ogni cliente. Anche questo significa offrire un servizio sempre utile e vantaggioso per la propria clientela. Per tutte le condizioni contrattuali è necessario fare riferimento ai Fogli Informativi disponibili presso gli Uffici dei Family Banker\* di Banca Mediolanum, le Succursali, lo sportello di Milano 3 City-Basiglio (Mi) via F. Sforza, 15 e nella sezione trasparenza del sito internet della banca [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it). La Banca si riserva la valutazione del merito creditizio e dei requisiti necessari alla concessione del mutuo.

Nuove applicazioni, servizi e funzioni hi-tech

## Il Mobile banking anche su Windows Phone

Banca Mediolanum approda sul Windows Marketplace con un'applicazione dedicata ai propri clienti, diventando la prima banca italiana a essere presente negli store e sulle piattaforme di tutti i principali sistemi operativi mobili. L'applicazione Mediolanum è completamente gratuita e permette al cliente di accedere 24 ore su 24, 7 giorni su 7, al saldo e ai movimenti del conto corrente, della carta di credito e del bancomat, di conoscere il controvalore dei fondi comuni d'investimento di cui è intestatario e dei titoli presenti nel deposito titoli, nonché di ricercare la quotazione dei titoli presenti sui mercati di Milano, Parigi, Francoforte e New York. Inoltre, i clienti possono disporre bonifici, ricariche telefoniche e di carte prepagate. C'è poi la ricerca georeferenzata di sportelli bancomat, sportelli convenzionati, Punti Mediolanum e uffici dei Family Banker, attraverso le mappe digitali di Bing. Nel corso del 2011, tramite le applicazioni Mediolanum per iOS (iPhone, iPad e iPod Touch) e Android (smartphone e tablet) sono stati effettuati oltre un milione di accessi alla Banca, evidenziando un trend in costante crescita nell'arco dei 12 mesi, segno dell'apprezzamento della clientela per questa modalità rapida e innovativa d'interazione con la Banca. Con la pubblicazione dell'applicazione per Windows Phone 7, quello delle nuove tecnologie si conferma uno scenario in cui Banca Mediolanum è da sempre all'avanguardia e afferma la propria vocazione a offrire un servizio sempre più semplice, pratico e funzionale per il cliente.

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