

BANCA MEDIOLANUM

LA STRATEGIA VINCENTE CHE DISTINGUE BANCA MEDIOLANUM

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

«Siamo vicini a tutti i nostri clienti, sempre»

L'analisi del direttore commerciale, Giovanni Marchetta: «Nessuno viene lasciato solo, né il cliente né il Family Banker»

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

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 seguirono le indicazioni della Banca oggi contano i (lauri) guadagni; gli altri, le perdite.

Perché? Perché Mediolanum non ha mai abbandonato i suoi clienti in balia di paure e 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 multiculturalità, 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 notizie 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 promotori 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 investiti o sprovvisti».

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

Gli eventi suddivisi per tipologia



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, la prima pagina di '4 Freedoms', il giornale della Banca che ha rappresentato un altro efficace strumento di comunicazione

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 mantenere 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».

» 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 vincolo 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. Una differenza, in termini di interessi, funzioni operative e condizioni, rispetto ad altri conti correnti disponibili sul mercato, che in molti casi risulta ancora più evidente in questo periodo, all'inizio del nuovo anno, quando gli intestatari di conto corrente ricevono l'estratto conto riepilogativo dell'anno precedente. E proprio verificando e analizzando nel dettaglio, voce per voce, somme e sottrazioni, l'estratto conto complessivo dell'anno appena trascorso che spesso molti correntisti devono purtroppo scoprire ai reali costi, spesso onerosi, a cui è soggetto il proprio conto. Ad esempio costi collegati alle varie

2,50% netto (per il trimestre fino al prossimo 31 marzo), e che viene aggiornato ogni tre mesi, al variare dello scenario generale e dell'Euribor (l'indice di riferimento europeo del costo del denaro), proprio per poter offrire al cliente le condizioni più premianti. Una cifra che stacca «istantaneamente» il caso di dirlo, le varie remunerazioni offerte da altre banche; garantisce interessi molto più alti di quelli di altri conti correnti ordinari, e arriva a fare concorrenza direttamente a Bot, Cct e altre soluzioni di rendimento. 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 o 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 (prelevamenti, bonifici, accrediti, assegni, Boncomat e carte di credito), e tutto il denaro versato è sempre immediatamente disponibile, fino all'ultimo centesimo. A condizioni del 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, Rfid, pagamento utenze; gratuite. Disponibilità delle FreedomCard, 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 è a 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.



operazioni bancarie, come bonifici, prelievi e pagamenti, e servizi considerati aggiuntivi: a quindi addebitati ogni volta al correntista, e ad altre funzioni a pagamento, il cui costo finale arriva dettagliato e impleto 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 sul mercato, attualmente fissato al

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: IT420130623421000000860000 Per informazioni www.piccolofratello.it

L'APPELLO DELLA FONDAZIONE MEDIOLANUM PER L'ISOLA COLPITA DAL TERREMOTO

Haiti ha bisogno anche di noi, ora più di prima

SONO MILLE le emergenze da 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 ancora una certezza nella disastrata capitale Port au Prince essendo stata scelta proprio l'area di Tabarre, dove opera NPH e dove sorge l'ospedale pediatrico Saint Damien, come centro di insediamento dei soccorsi portati dalla Protezione Civile Italiana.

Purtroppo non si hanno ancora notizie certe sulle strutture all'interno degli 'slums' realizzate da Fondazione Mediolanum, ma in questo momento l'emergenza è 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».



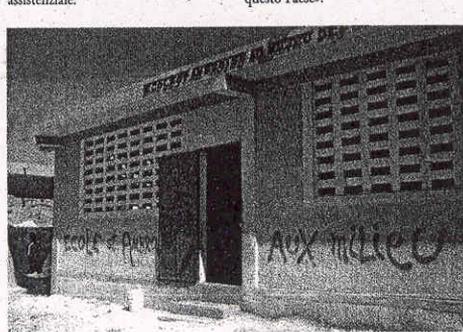
NEI 250 FAMILY BANKER OFFICE IN TUTTA ITALIA

Fai un 'check-up' al tuo conto

L'APPUNTAMENTO è fissato per oggi, 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



può offrire (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 fra Banca e cliente. Per sapere l'ora di inizio e termine dell'iniziativa contattare il Family Banker Office più vicino (numeri di telefono sull'elenco 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'

Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker. Il 2,50% netto è riconosciuto fino al 31/03/10 oltre i 15.000 euro sottoscrittivo della polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A. Polizza che opera con un meccanismo automatico di versamento e prelievo. Quando l'importo del conto supera la giacenza di 17.000 euro, la quantità oltre i 15.000 euro viene investita sulla polizza. Ugualmente, quando il saldo del conto scende sotto la giacenza di 13.000 euro, viene disinvestito dalla polizza l'importo necessario a ristabilire sul conto la giacenza di 15.000 euro. Il rendimento al 2,50% netto sarà quindi garantito sulle somme investite sulla polizza Mediolanum Plus. Prima della sottoscrizione leggere i Fogli Informativi e i Condizioni di polizza sul sito www.mediolanumvita.it e presso i Family Banker.

Selezione e reclutamento tel. 840 700 700 www.familybanker.it

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM BASTA UNA TELEFONATA 840 704 444 www.bancamediolanum.it

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

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