



PUBBLICITÀ

# Il modello innovativo di Banca Mediolanum è la risposta alla forte domanda di servizi personalizzati che arriva dai risparmiatori

## Dal direttore di banca al Family Banker

### l'evoluzione del servizio al cliente



#### Un "professionista di famiglia" per gestire risparmi e pianificare investimenti con un esperto di fiducia

«C'è una regola che evidenzia come si comportano i consumatori in un sistema di mercato evoluto: si muovono sempre nella direzione della qualità. La riconosciamo e la premiamo, con le loro scelte. Nel settore bancario, invece, questa tendenza del mercato in passato non si è verificata, o è stata molto debole e lenta, perché, per diverse ragioni, nella stragrande maggioranza dei casi, il cliente per decenni rimaneva fedele sempre alla stessa banca. Anche se il servizio fornito, in realtà, si fermava a un livello più basso rispetto ad altre realtà. Stefano Volpato, Italian Network Manager di Banca Mediolanum, ovvero responsabile nazionale della rete di Family Banker. Oggi molte cose stanno cambiando, il mondo bancario e del risparmio è in rapida e forte trasformazione, con nodi strutturali e questioni congiunturali non facili da affrontare. Mentre risparmiatori e investitori privati sono sempre più esigenti, attendono diverse proposte, pronti a cambiare interlocutore, e soprattutto, in pratica, a premiare sempre di più la qualità. Che significa efficienza, costi più bassi, condizioni più vantaggiose, servizio realmente personalizzato.

«Sono tutti fattori che, mentre altre realtà del settore sono in difficoltà e in una delicata fase di ristrutturazione, fanno di Banca Mediolanum una banca di successo, ancora di più in prospettiva, proprio per il modello, innovativo e unico, che rappresentiamo» sottolinea Volpato, «e che ha l'obiettivo dichiarato di diventare entro il decennio in corso la prima banca "retail" italiana, in uno scenario di mercato che per noi presenta grandi opportunità di crescita e di ulteriore sviluppo. Basti pensare che ai promotori finanziari è affidato circa il 7% delle risorse finanziarie degli italiani mentre il 93% rimane nelle banche tradizionali». In un'epoca in cui la tecnologia ha rappresentato il meteoro sul sistema bancario, rompendo un ordine che sembrava essere inattuabile, cambiando tutti i riferimenti di base, per i clienti ma anche per gli addetti ai lavori.

**Perché il vostro modello di banca risulta sempre così innovativo?**  
«Perché Banca Mediolanum rimane in sé le caratteristiche migliori dei due modi di fare banca. Mette insieme il meglio del modello di banca moderna, che è libertà, au-

**La relazione con il cliente è fondamentale.**

**Il Gruppo Mediolanum favorisce sempre la crescita dei propri professionisti, anche attraverso la costante attività di formazione e aggiornamento. Per chi possiede un patrimonio di competenze e di relazioni maturato nel corso degli anni, accedere alla professione di Family Banker è un'opportunità straordinaria**

tonomia nell'operatività ordinaria, e il meglio di quello tradizionale, che è relazione, rapporto umano di fiducia costruito sulla conoscenza e competenza. Da sempre, ha posto il cliente al centro del servizio che gli forniamo, e allo stesso tempo ha messo il Family Banker al centro della relazione con ogni cliente. Una relazione che, in molti casi, continua per decenni. E anche per diverse generazioni di una stessa famiglia. È tutto costruito

su queste due figure fondamentali. Nell'ottica del cliente ho la possibilità di operare in assoluta libertà. Nell'ottica del Family Banker, tutte le strutture, come quelle di back office e front-end, sono state costruite a supporto della mia attività. Un direttore di una banca tradizionale ha alcuni impieghi: lo assistono, mentre Banca Mediolanum ha una struttura di oltre 1.700 dipendenti a supporto di ogni Family Banker.



Stefano Volpato

**Con quali vantaggi?**  
«I vantaggi sono molteplici. Ad esempio, le differenze strutturali del modello, senza grandi e costose filiali sul territorio ma con tanta tecnologia e professionisti altamente qualificati, ci consentono di offrire costi più bassi e condizioni migliori, per quanto riguarda i conti correnti, i mutui, conti di deposito, e via dicendo. E siamo quindi in grado di trasferire, al cliente, da un lato, e al professionista finanziario,

dall'altro, tutti i vantaggi del nostro modello innovativo.

**Come intendete crescere ancora?**  
«Raggiungeremo sempre più clienti, desiderosi di un'assistenza finanziaria diretta, personale e continuativa nel tempo come quella che ci contraddistingue, e quindi ampliando ulteriormente la nostra rete di Family Banker, presenti su tutto il territorio nazionale, dalle grandi città ai piccoli centri di provincia».

**È previsto un percorso di inserimento per i bancaristi e professionisti finanziari?**

«Sì. Banca Mediolanum valorizza tutte le competenze che il professionista ha già maturato nel passato, che vengono poi integrate attraverso un percorso formativo che ci vede assolutamente leader. Ad esempio, con i corsi e le attività online di Mediolanum Corporate University, che fa dell'ecellenza il proprio valore fondante. Inoltre disponiamo di un sistema di comunicazione interna estremamente versatile, attraverso Intranet e TV aziendale forniamo un aggiornamento quotidiano e continuo, in tempo reale».

**E dal punto di vista economico e di carriera?**

«Ritengo che per chi possiede un patrimonio di competenze e di relazioni maturato nel corso degli anni, accedere alla professione del Family Banker sia un'opportunità straordinaria. Potrà trovare nella libera professione, e nelle qualificazioni economiche tipiche della libera professione, qualcosa in grado di valorizzare al massimo il percorso fatto fino a oggi. Senza inscurire la possibilità di continuare a crescere in una banca moderna, innovativa, sempre al passo con i tempi. In pratica: più vantaggi ai clienti, più vantaggi per sé».

## Mancano solo 65 giorni al termine della promozione. Affrettati!

# 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 per cento, fino ad arrivare complessivamente al 4,60

Continua fino al 30 giugno l'operazione InMediolanum, che consente a clienti vecchi e nuovi di ottenere un interesse particolarmente vantaggioso sull'omonimo conto deposito. In pratica, 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. È questa la nuova proposta di Banca Mediolanum, attiva dal 20 marzo, un'iniziativa che accrece 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 online sul sito [inmediolanum.it](http://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. Per ogni informazione si può consultare il sito [inmediolanum.it](http://inmediolanum.it), oppure rivolgersi a un Family Banker. L'iniziativa è soltanto l'ultima, in ordine di tempo, messa a punto da Banca Mediolanum per offrire ai propri clienti servizi sempre più convenienti e sempre più aderenti alle necessità di ciascuno e di ciascun nucleo familiare. E continua nel solo della tradizione della Banca, che da sempre vede i propri clienti non come semplici fruitori ma come alleati nel proprio sviluppo, con i quali condividere i successi.

**CONTO DEPOSITO INMEDIOLANUM**

**PIÙ SIETE, PIÙ CI GUADAGNATE.**

4%	4,20%
4,40%	4,60%

**PER TE**  
4% lordo  
4,20% lordo per ogni amico che presenta  
4,40% lordo  
4,60% lordo

**PER TUTTI GLI AMICI CHE PRESENTI**  
4,20% lordo  
4,40% lordo per ogni amico che presenta  
4,60% lordo

**E GLI INTERESSI ANTICIPATI OGNI TRE MESI!**

\* Conto di deposito a 12 mesi. I tassi sono lordi. Per ogni informazione vai su [inmediolanum.it](http://inmediolanum.it) o chiama il numero verde 800 700 700. La promozione termina il 30 giugno 2012. Per ogni informazione vai su [inmediolanum.it](http://inmediolanum.it) o chiama il numero verde 800 700 700. La promozione termina il 30 giugno 2012.

**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: massima 4,60% riconosciuto sui nuovi vincoli a 12 mesi attivati dal 02/04/2012. Ad eccezione delle somme di legge vigenti. \*Sui nuovi vincoli attivati entro il 31/12/2012, fino al tasso del 4,8% verranno riconosciuti anticipi trimestrali sugli interessi che matureranno alla scadenza del vincolo. Condizioni contrattuali. Regolamento promozione InMediolanum Friends e Fogli Informativi su [inmediolanum.it](http://inmediolanum.it) e presso i Family Banker.**

## La polizza di Mediolanum Assicurazioni per difendersi dalle conseguenze dei piccoli incidenti

# 4Assistance, stop ai disagi dei guai quotidiani

Si chiama 4Assistance il nuovo prodotto per la protezione del singolo e della famiglia, che Banca Mediolanum offre ai suoi clienti. Creato da Mediolanum Assicurazioni con la collaborazione di Europ Assistance, questo servizio ha una caratteristica tutta sua: il suo scopo è sollevare il cliente dalle noie che derivano dai piccoli incidenti, dai guasti, dagli imprevisti che possono succedere ogni giorno. L'assicurazione classica copre le grosse spese, risolve i problemi principali, ma lascia irrisolti gli aspetti che sembrano marginali, ma non lo sono. Per questi, c'è ora 4Assistance. Quanto gli ambiti in cui questa assicurazione è attiva: salute, casa, mobilità, viaggi. Prendiamo un esempio: ci troviamo all'estero in viaggio con la nostra automobile, un banale infortunio alla caviglia ci ferma al pronto soccorso ma non conoscendo bene la lingua del posto non siamo in grado di comunicare con il medico, in questo caso 4Assistance ci fornisce un interprete. L'infortunio alla caviglia ci toglie la possibilità di muoversi e svolgere le nostre attività quotidiane? 4Assistance ci trova anche un infermiere, o una colf che ci assistano a domicilio. Un altro esempio? Abbiamo perso le chiavi, è faticoso e sono le 11 di sera, 4Assistance ci manda un fabbro. Abbiamo una perdita d'acqua in bagno? 4Assistance manda un idraulico. O ancora: la nostra auto si ferma per un guasto, 4Assistance ci manda la carrozzeria che ci consegna un'auto sostitutiva e carica quella in panne. In altre parole: un'assistenza globale affinché quegli accaturre sempre legate agli inconvenienti non aggravino i danni. Per sollevare il cliente da quelle incombenti, da quei disagi di cui ci si rende conto solo quando capita qualche contrattempo. Una protezione, del cliente stesso e vive da solo, anche dei suoi familiari se ha coniuge e figli, che è lo "scudo" a difesa, se non del rivellato, almeno della qualità della vita. Quanto polizze in una, per una spesa mensile a partire da 60 euro (il frazionamento mensile non prevede oneri aggiuntivi ed è riservato ai correntisti di Banca Mediolanum). Perché, come ben sappiamo per esperienza, i disagi



sono spesso anelli di una catena, le ricadute spiacevoli di un piccolo accidente sono tante. E di tutti i tipi. E qui si evidenzia una peculiarità innovativa di 4Assistance: cioè consentire, con un'unica polizza, di avere una copertura completa senza doversi preoccupare di "prevedere" tutte le possibili conseguenze di un infortunio, e senza dover presentare denunce, dichiarazioni in uffici diversi: basta una telefonata, e il "servizio protezione" entra in funzione. Una copertura nello spirito di Banca Mediolanum, che da sempre intende fornire al cliente consulenza e servizi organici per un impiego ottimale delle risorse complessive del cliente stesso. Per questo motivo Banca Mediolanum consiglia di rivolgersi, anche solo per saperne di più, al Family Banker di fiducia, il quale saprà consigliare la formula più adatta. Nessuno può garantirci che non ci succederà mai niente. Però 4Assistance garantisce che, qualsiasi inconveniente ci succeda, in casa, nella salute, per strada, in viaggio, parte degli spiacevoli, a volte costosi e comunque sempre fastidiosi stratagemmi, ci saranno risparmiati. (Prima della sottoscrizione leggere il Fascicolo Informativo)

**Company Golf Challenge**

Banca Mediolanum Title-Sponsor dell'unico circuito aziendale con formula Pro Am due risultati su quattro. Gli imprenditori si sfidano sui più prestigiosi golf club italiani alla ricerca del titolo di Company più forte del torneo. I numeri: 250 squadre iscritte, 1.200 giocatori, 27 prove di qualifica, 4 semifinali regionali e la finale Nazionale a San Domenico. **Tra le novità le giornate Company Day per dare spazio, visibilità e risalto ai servizi, prodotti e iniziative delle più prestigiose aziende italiane, in collaborazione con Antoitalia.**

E' un'iniziativa Absolute Golf, per notizie e curiosità [www.absolutegolf.it](http://www.absolutegolf.it)

## Giro d'Italia, la banca sempre in vetta con i campioni

Con l'edizione 2012 del Giro d'Italia che prende il via il 5 maggio, Banca Mediolanum festeggia, con un rinnovo quadriennale, il decimo anno di sponsorizzazione del Gran Premio della Montagna, assegnato al vincitore della classifica degli scalatori, che si aggiudicherà la Maglia Azzurra, simbolo del migliore atleta negli arrivi in vetta. Per la Banca il Giro d'Italia rappresenta un grande appuntamento di passione sportiva e un'occasione per incontrare, lungo il percorso, migliaia di clienti e amici ospiti di eventi speciali e dedicati: lo scorso anno in circa 50 mila hanno partecipato alle numerose iniziative, tra incontri con i campioni, gazebo ai traguardi di gara, party e serate a inviti. Anche quest'anno la campegna di comunicazione di Banca Mediolanum dedicata al Giro ha per protagonisti testimonial d'eccezione e celebri campioni del ciclismo italiano: Maurizio Fondriest, Francesco Moser e Gianni Morini, che guideranno le ormai tradizionali "pedalate" con i clienti della Banca appassionati delle due ruote, organizzate a margine delle Tappe del Giro.



Selezione e reclutamento tel. 840 704 444 [www.familybanker.it](http://www.familybanker.it)

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM BASTA UNA TELEFONATA 840 704 444 [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

Questo è un spazio di informazione aziendale con finalità promozionali. Il suo contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.