

informazione pubblicitaria

# L'istituto offre ai clienti la libertà di operare con tutti i canali disponibili senza rinunciare alle relazioni personali Sportello bancario sempre a disposizione

## I Family Bankers accompagnano le famiglie nell'uso della multicanalità e nel rapporto diretto con la banca

Chi è Banca Mediolanum per la sua clientela? È la sola che, abbinando la professionalità del Family Banker al valore aggiunto della multicanalità, riesce a mettere a disposizione di ciascuna famiglia una "filiale" dedicata, su misura. È questa primogenitura di un modo nuovo di fare banca, il comune sentire di corentisti e prospect, sulla base delle recenti indagini di mercato condotte da parte dell'istituto di credito. Da sempre, del resto, il modello adottato da Banca Mediolanum, centrato sui vantaggi della multicanalità integrata, rappresenta un grande passo avanti nell'offerta dei servizi bancari e costi-

tuisce una soluzione originale ed unica nel panorama italiano ed estero. In particolare, l'unicità, il plus del sistema fatto proprio dalla Banca fondata da Ennio Doris, sta nel riacchiudere le caratteristiche del modello bancario organizzato tradizionalmente - ossia con personale presso gli sportelli delle filiali dislocate a livello territoriale - e di quello cosiddetto virtuale, che abbatte i costi offrendo conti correnti accessibili esclusivamente online. Banca Mediolanum, infatti, si differenzia nettamente in quanto ha mantenuto il rapporto umano rafforzandolo però con l'apporto

delle nuove tecnologie, al fine di garantire una maggiore efficienza delle operazioni. È l'unico istituto che consente ai suoi clienti l'opportunità di usufruire di una sfera di libertà e insieme offerta la libertà di operare dove, quando e mediante i canali disponibili e preferiti, senza rinunciare alla centralità della relazione personale. Pertanto questa libertà di azione, unitamente al rapporto umano, è il vantaggio di fondo che la Banca offre mediante il suo modello pensato intorno ai bisogni del cliente con una proposta di servizi completa e conveniente.

Va precisato però che Banca Mediolanum è partita dal presupposto che avviare un circolo virtuoso grazie al contributo dell'innovazione tecnologica, per contenere i costi delle operazioni, non sia sufficiente. Un istituto di credito, infatti, deve essere in grado di garantire soprattutto servizi di alta qualità. Ecco allora l'intuizione, quando ancora Internet era poco conosciuto, di proporre una gamma di servizi articolando una pluralità di strumenti, che si fondavano sul mezzo del telefono, molto più alla portata di tutti rispetto all'ingresso via web. Del resto, quando la Banca è par-

ta, per essere competitiva sul mercato, occorreva escogitare modalità differenti per raggiungere il cliente, mezzi non ancora sperimentati. Da questa premessa è stata creata una banca che conserva un'impostazione basata sul rapporto umano e fa leva sulla tecnologia per offrire un miglior servizio. Al centro del sistema c'è il cliente - come dimostrato anche gli spot pubblicitari da anni in onda, con l'immagine diventata un'autentica icona, del fondatore Ennio Doris che disegna sul sale un cerchio per dare l'idea della banca costruita intorno alla clientela - che, in base all'esigen-

za del momento può scegliere fra due fattispecie di "aiuti" da parte della Banca. Per le decisioni quotidiane, come prelievi, bonifici, ricariche telefoniche, informative su saldi e bonifici, il corentista può ricorrere ai "canali diretti", - vale a dire il telefono contattando il contact center, l'accesso via Internet, il teletext a cui oggi si aggiunge anche il T-banking che sfrutta il digitale terrestre, - in piena autonomia e a qualunque ora della giornata, da casa o dall'ufficio. Ogni volta che invece si devono compiere operazioni che richiedono esperienza e competenza, come decisioni legate all'investi-

mento, la pianificazione di un piano pensionistico piuttosto che l'apertura di un mutuo per la prima casa di proprietà, ci si può rivolgere a uno dei quasi 6000 Family Banker della Rete di vendita. Questi professionisti del risparmio accompagnano le famiglie nell'utilizzo della Banca e della sua piattaforma tecnologica, ne sono i "facilitatori", il fulcro della formula multicanale. Banca Mediolanum perciò è la sola con cui la banca arriva nel salotto di casa o in ufficio a qualunque ora della giornata e al tempo stesso si potrà sempre fare affidamento sul proprio "banchiere" di fiducia.

SI "SPECIALIZZA" LA GRANDE FAMIGLIA DEI PRODOTTI RIFLEX LANCIATA DA BANCA MEDIOLANUM

## Arriva un nuovo strumento di lavoro

La versione Professional del Conto riflette le esigenze di liberi professionisti e piccoli imprenditori individuali

Il conto corrente Reflex si "specializza". La gamma di prodotti che portano il brand di Reflex si arricchisce con l'arrivo di Reflex Professional che, in linea con la filosofia di fondo dell'innovativo conto corrente lanciato da Banca Mediolanum nel 2005, è stato pensato per riflettere le esigenze di liberi professionisti e piccoli imprenditori individuali. La Banca, infatti, ha sviluppato questa nuova soluzione per andare incontro alle numerose categorie di contribuenti toccate dalle novità introdotte dal recente decreto leg-

ge 223/2006 (il cosiddetto decreto "Bersani"): un prodotto che diventa un autentico strumento di lavoro, tenuto presente come anche nei pagamenti relativi all'universo professionale, vengono sempre più spesso utilizzati mezzi alternativi al contante, cioè carte di credito/debito, bonifici e assegni, e come l'evoluzione del decreto determinerà una fortissima accelerazione nella crescita di questi strumenti. In particolare, l'articolo 35 del decreto legge ha previsto per chi esercita arti o professioni, così come per le società o associazioni fra artisti e professionisti, l'obbligo di tenere uno o più conti correnti bancari o

Tra i servizi l'opportunità di richiedere l'attivazione di un terminale Pos

### Riflex Professional in "pillole"

Le caratteristiche del conto corrente per le categorie professionali



#### I destinatari

Si rivolge a liberi professionisti (medici, artisti, dentisti, notai, veterinari, geometri, professori universitari, avvocati, commercialisti e architetti ecc.) e imprenditori individuali. Il prodotto non può invece essere sottoscritto dalle società di qualunque tipologia (ossia di capitali e di persone); dalle associazioni tra singoli professionisti oltre a quattro persone intestatarie del conto quando siano costituite con atto pubblico e assimilabili a società nella gestione dei poteri di rappresentanza.



#### Il canone

Può andare da 0 a 5 euro al mese, azzerabile con una giacenza media annua di almeno 6mila euro o 30mila di patrimonio investito in risparmio gestito.



#### L'operatività

Tutti i principali servizi bancari sono gratuiti e illimitati: vale a dire prelievi presso i bancomat di tutte le banche italiane, e ancora bonifici, assegni, invii estratto conto, versamenti e prelievi presso gli sportelli convenzionati di Poste e Banca Intesa, ecc. Inoltre la carta bancomat è sempre gratuita.



#### Il servizio SMS "alert"

È gratuito e consente al cliente di ricevere un Sms informativo a seguito dell'uso del bancomat, richiesta del saldo periodico, ricezione accredito stipendio, accesso al sito Internet di Banca Mediolanum, ecc.



#### Il Pos

Può essere richiesta l'installazione e la successiva manutenzione del POS EMV (cordless, gprs, stand alone, a cura di CartaSi e SIservizi) in grado di accettare pagamenti attraverso moneta elettronica, cioè con carte di credito e bancomat.

REALIZZATA SU INIZIATIVA DELLA FONDAZIONE MEDIOLANUM

## Ecco la prima casa per i bimbi di strada



La prima meta del percorso è stata raggiunta. Il 17 dicembre nelle vicinanze di Kibera, in Kenia, è stata inaugurata la prima casa che inizialmente ospiterà quaranta bambini di strada grazie al progetto etico-sociale "Piccolo Fratello", portato avanti dalla Fondazione Mediolanum. È stato possibile raggiungere la somma necessaria per realizzare le opere in cantiere (circa 400mila euro) grazie ai fondi arrivati con le donazioni dei clienti della Banca, alle somme stanziata dalla stessa Fondazione e ancora con quanto raccolto in occasione di eventi promossi a favore dell'iniziativa di servizio. In Kenia il fenomeno dell'infanzia di strada è davvero allarmante: purtroppo entro il 2010 in tutto il continente africano si prevede che si conterranno circa 10 milioni di bambini di cui ben 2 milioni solo in Kenia. Qui si è andati ad aiutare l'opera iniziata dal Padre comboniano Renato Kizito Sesana.



In alto la prima casa costruita in Kenia con il progetto "Piccolo Fratello". Sopra Arnoldo Mosca Mondadori con i primi piccoli ospiti della casa

L'educazione anche in altri Paesi in via di sviluppo in maniera da creare strutture che siano un'alternativa reale alla vita di strada. Inoltre fin da principio si è cercato di dare un grande valore aggiunto nei termini di concretezza e trasparenza: i donatori, per rendersi conto dei progressi ottenuti grazie anche al proprio contributo, potevano sintonizzarsi sulla rete satellitare Mediolanum Channel e verificare lo

## Il leader di Solidarnosc ricorda le sue battaglie dalla caduta del muro di Berlino ad oggi Lech Walesa si racconta su Mediolanum Channel

Così come Banca Mediolanum si propone di offrire prodotti e servizi di qualità sempre migliore, continua l'impegno di Mediolanum Channel, la rete televisiva satellitare del Gruppo Mediolanum, visibile sul canale 303 di Sky e in streaming su internet dal sito [www.mediolanumchannel.tv](http://www.mediolanumchannel.tv), per realizzare programmi e iniziative all'avanguardia, che trattino argomenti poco battuti, esplorino l'universo culturale e sociale, sperimentino format di nicchia. È questo il filo che lega tutto il palinsesto di Mediolanum Channel e in cui si colloca l'intervista rilasciata da un personaggio d'eccezione in via esclusiva, in onda da martedì 19 dicembre alle 21 (per la multi programmazione si può visitare il sito Internet all'indirizzo [www.mediolanumchannel.tv](http://www.mediolanumchannel.tv)). Per ricordare l'anniversario della caduta del muro di Berlino, che per quasi trent'anni divise le vite dei berlinesi e il premio Nobel per la pace, Lech Walesa, rivivrà con i telespettatori i suoi quarant'anni di impegno politico e sociale da protagonista dei primi scioperi operai ai cantieri di Danzica a fondatore e leader di Solidarnosc, a Presidente della Repubblica popolare polacca. Nel domino della storia, infatti, la caduta dei regimi comunisti e il crollo del muro di Berlino sono stati profondamente segnati, nei tempi e nelle forme, dall'esperienza polacca e dall'incredibile contributo di Solidarnosc. Un percorso, quello di Walesa e di Solidarnosc, che ha rappresentato per l'Europa della guerra fredda e per il tutto il mondo libero una speranza concreta di rinascita sociale, politica ed economica.



Arrivano da tutta Italia nuove risorse per la Rete di vendita di Banca Mediolanum Family Banker, una professione per pochi. Gli aspiranti banchieri di fiducia devono possedere motivazione e spiccato spirito di imprenditorialità. Continua con grande successo, in termini di partecipazione ed entusiasmo, il reclutamento dei Family Bankers da inserire nella Rete commerciale di Banca Mediolanum che già oggi può fare affidamento su circa 6000 risorse. In molti aspirano a diventare professionisti del risparmio, ma ad essere scelti saranno soltanto i migliori. Ai candidati, infatti, è richiesto di superare un iter di selezione molto più articolato, che si è arricchito di strumenti e supporti in linea con una figura professionale che ha affinato ancora la sua preparazione e competenza nel sostenere la famiglia nelle decisioni di investimento. Il Family Banker per la clientela è la rappresentazione materiale di Banca Mediolanum e al tempo stesso la chiave d'ingresso alla multicanalità, sistema costruito dall'istituto di credito per accedere ai servizi bancari: affiancando il cliente nell'uso della piattaforma tecnologica della Banca ne diventa il "banchiere" di fiducia, punto di riferimento indispensabile nelle scelte legate al comparto del risparmio ma anche il fulcro della formula multicanale. Pertanto entrano a far parte della Rete commerciale se ha l'opportunità di diventare a tutti gli effetti imprenditori di se stessi, creando una propria "filiale" a casa di ogni famiglia. Oltre a uno spiccato spirito imprenditoriale occorre però avere motivazione, talento e voglia di crescere. La campagna di reclutamento è partita ufficialmente il 17 di ottobre ed è proseguita con ottimi risultati: nell'arco di soli due mesi sono stati ricevuti dalla struttura centrale decine di migliaia di curricula provenienti da tutta Italia. Per partecipare alla selezione il primo passo da fare è candidarsi via web consultando il sito Internet [www.familybanker.it](http://www.familybanker.it) e compilando la scheda di orientamento creata ad hoc. Il target di riferimento, visto l'alto grado di professionalità necessario, è in prevalenza "lavorativo", ossia si ricercano per lo più persone che abbiano alle spalle un background nel settore bancario e finanziario. Tuttavia, ad avere avuto que-

## Arrivano da tutta Italia nuove risorse per la Rete di vendita di Banca Mediolanum Family Banker, una professione per pochi

Gli aspiranti banchieri di fiducia devono possedere motivazione e spiccato spirito di imprenditorialità

Continua con grande successo, in termini di partecipazione ed entusiasmo, il reclutamento dei Family Bankers da inserire nella Rete commerciale di Banca Mediolanum che già oggi può fare affidamento su circa 6000 risorse. In molti aspirano a diventare professionisti del risparmio, ma ad essere scelti saranno soltanto i migliori. Ai candidati, infatti, è richiesto di superare un iter di selezione molto più articolato, che si è arricchito di strumenti e supporti in linea con una figura professionale che ha affinato ancora la sua preparazione e competenza nel sostenere la famiglia nelle decisioni di investimento. Il Family Banker per la clientela è la rappresentazione materiale di Banca Mediolanum e al tempo stesso la chiave d'ingresso alla multicanalità, sistema costruito dall'istituto di credito per accedere ai servizi bancari: affiancando il cliente nell'uso della piattaforma tecnologica della Banca ne diventa il "banchiere" di fiducia, punto di riferimento indispensabile nelle scelte legate al comparto del risparmio ma anche il fulcro della formula multicanale. Pertanto entrano a far parte della Rete commerciale se ha l'opportunità di diventare a tutti gli effetti imprenditori di se stessi,

Entra in Banca Mediolanum basta una telefonata 840-704-444 [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it) Selezione e Reclutamento tel. 840-700-700 [www.familybanker.it](http://www.familybanker.it) Mediolanum è una casa di Roberto Selva [roberto.selva@bancamediolanum.it](mailto:roberto.selva@bancamediolanum.it)