

Da febbraio trasferire le utenze e le domiciliazioni è più semplice e senza disagi

# Dall'Abi le nuove norme per il servizio RID

Con una sola richiesta alla nuova Banca si ha la certezza della procedura e della tempistica nei pagamenti

La maggior parte dei correntisti, pur di evitare spiacevoli inconvenienti, decide spesso di restare "affezionato" alla propria banca. Cambiare conto corrente (e banca), e quindi trasferire il servizio RID, non è da sempre cosa facile. Il servizio Rapporti Interbancari diretti (RID) Con il servizio RID il cliente autorizza la propria banca ad addebitare sul conto corrente di una serie di pagamenti, prime fra tutte le utenze (luce, gas, telefono); ma anche le rate del mutuo o di

altri finanziamenti; premi di assicurazione; piani di accumulo; canone e abbonamenti TV; servizi vari (Telepass). In Italia si tratta di una prassi assai diffusa: coinvolge quasi il 50% dei correntisti (oltre 14 milioni di titolari) per un mercato che attualmente conta circa 503 milioni di operazioni attive. Il periodo di "interregno" Fino ad oggi, però, il trasferimento di utenze e domiciliazioni comportava una serie di difficoltà. Non esisteva una tempistica chiara e univoca per la procedura di

revoca e attivazione delle nuove RID e di conseguenza non era certa la durata e la sorte del pagamento degli addebiti "viaggianti", con il rischio di inconvenienti per la clientela, come la disattivazione dell'utenza, pagamenti fuori termine o talvolta purtroppo anche doppi. Inoltre era il cliente a doversi preoccupare personalmente dell'insieme delle disattivazioni e delle conseguenti attivazioni, con tutti i disagi del caso. Banca Mediolanum in questi anni è riuscita con grande

impegno ad evitare questi problemi ai propri nuovi correntisti. Considerato il "gap" tra il momento della revoca e la successiva riattivazione, grazie all'Amministrazione Clienti, tutti coloro che intendevano trasferire le proprie domiciliazioni venivano già assistiti direttamente. In pratica la Banca pensava a tutto, sostituendosi al cliente, revocando le disposizioni presso il vecchio istituto di credito e riattivando le deleghe presso Banca Mediolanum; e ancora controllando che le operazioni fossero

andate a buon fine fino al primo addebito. Arrivano regole comuni per il sistema bancario Oggi finalmente arriva una soluzione valida per l'intero sistema bancario in modo da permettere di cambiare conto corrente senza troppi paletti. L'Associazione Bancaria Italiana (ABI), dopo aver raccolto l'esperienza di Banca Mediolanum così come le osservazioni degli altri istituti, in seguito a un lungo confronto, ha varato la nuova normativa interbancaria sul-

la trasferibilità del servizio RID, volta a garantire la continuità del servizio. La regolamentazione, in vigore da febbraio, si propone di favorire, snellendo l'iter burocratico, chi intende chiudere un conto corrente e aprirne uno nuovo presso un altro istituto di credito portando con sé tutti i rapporti legati al conto. **Cadono le barriere "in uscita"** La trasferibilità del servizio RID, pertanto, oggi si realizza nella possibilità di trasportare con una sola richiesta, indirizzata al nuovo istituto di credito e

quindi con un processo automatico certo anche nei tempi di esecuzione, una posizione RID domiciliata su una banca (indicata come banca "old" o vecchia) presso l'altra banca (banca "new" o nuova). Infatti, entro 10 giorni lavorativi, il cliente potrà ritenere "ricondotte" sul nuovo conto tutte le proprie domiciliazioni con la garanzia che sia avvenuto il pagamento delle disposizioni viaggianti. Inoltre, il mantenimento dei fondi presso la banca originaria

per almeno 12 giorni lavorativi ulteriori, consente al sistema bancario, considerati i diversi cicli di fatturazione delle aziende, di assicurare la continuità degli addebiti. Cadono pertanto le "barriere in uscita" e il mercato conosce nuove opportunità. Anche Banca Mediolanum ha contribuito a risolvere questa fase delicata e critica della chiusura del conto, dando il suo apporto per un altro passo verso un mercato aperto, competitivo e moderno.

BIG CHANCE ALL TIME, L'INNOVATIVO SERVIZIO CHE CONSENTE DI SFRUTTARE LE OPPORTUNITÀ DEL MERCATO

## Come investire nei fondi azionari

Quattro regole che aiutano a superare l'emotività e ad acquistare in modo diversificato e graduale

Per entrare nel mercato azionario non occorre aspettare la bella stagione. Ogni anno si è abituati ad assistere ai susseguirsi delle stagioni climatiche, pertanto, per quanto rigido possa essere l'inverno si ha poi la consapevolezza che ritornerà il tepore della primavera.

L'esperienza insegna che qualcosa di simile accade anche sui mercati finanziari: nel corso della storia, del resto, l'andamento dell'economia mondiale ha evidenziato un trend di crescita costante, reso tale dall'alternanza tra periodi di forte espansione (periodi rossi) e periodi di correzione (periodi blu). Sono stati però proprio i momenti di correzione dei mercati che hanno creato le migliori opportunità per gli investimenti in fondi azionari. Pertanto i periodi blu sono parte integrante di un unico periodo rosso di sviluppo continuo. Tuttavia se si accettano le inevitabili stagioni della natura, ci si lascia invece intimorire dai periodi meno vantaggiosi in Borsa.

Ecco allora che Banca Mediolanum, per venire in aiuto della sua clientela, ha pensato al servizio innovativo "Big Chance All Time" che, grazie alla tecnica del "Dollar Cost Average", permette di superare l'emotività e sfruttare le opportunità d'investimento offerte dai mercati azionari mondiali.

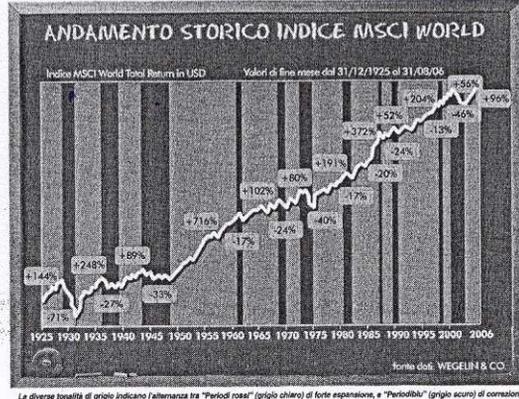
Come? In base a quattro regole fondamentali. Innanzitutto si deve investire nel lungo periodo, in quanto nel lungo termine il mercato azionario rispecchia appieno la crescita dell'economia reale. Il tempo rappresenta, infatti, un fattore incremen-

to di sicurezza e rendimento del proprio investimento. In secondo luogo, per realizzare le più ampie possibilità di crescita occorre diversificare il proprio investimento nelle tre maggiori aree dell'economia mondiale, ovvero Nord America, Europa ed Oriente, e nei principali settori economici. Terza regola, si deve investire nel risparmio gestito, seguendo il suggerimento di Paul Samuelson, premio Nobel per l'economia, che sosteneva: "Io investo in borsa solo quel denaro che sono disposto a perdere. Il risparmio, invece, lo investo nei Fondi Comuni perché solo così posso ottenere una valida diversificazione".

Quarta e ultima regola, ma forse la più importante, investire con metodo: la volatilità presente nel mercato azionario e l'emotività legata alle decisioni finanziarie non consentono di definire a priori quale sarà il momento migliore per acquistare. Occorre dunque uno strumento che permetta di ripartire l'investimento nel tempo, per ottenere un prezzo medio di acquisto vicino ai prezzi più bassi del periodo considerato.

Da qui l'introduzione del "Big Chance All Time". Il suo valore aggiunto, infatti, è rappresentato dal PIC Frazionato, un sistema che permette di entrare nel mercato azionario in modo graduale, andando a ripartire l'investimento in un arco di 3, 6, 12 fino a 24 mesi, a scelta del cliente.

Come funziona? Il capitale viene investito inizialmente in un fondo azionario monetario/obbligazionario e, in modo automatico con cadenza quindicinale, viene progressivamente trasferito



su fondi azionari, secondo la durata del frazionamento stabilita.

Si deve soltanto stabilire l'importo della singola rata, la durata del PIC frazionato e la composizione del portafoglio in base ad obiettivi ed attese personali, dopo di che sarà Banca Mediolanum ad occuparsi delle operazioni.

E' importante che il servizio sia attivato su fondi rappresentativi dell'intera economia mondiale per garantire un'ampia diversificazione nei mercati delle principali aree geografiche e comparti settoriali. Big Chance pertanto rappresenta il metodo più corretto e sicuro per investire con maggiore tranquillità e serenità nei mercati azionari mondiali poiché consente di ridurre la variabilità delle performance nel lungo periodo.

MEDIOLANUM CHANNEL VINCE CON LA QUALITÀ E LA VARIETÀ DEI PROGRAMMI

## Aumentano gli spettatori (+50%)

E' una tivù multitematica e crossmediale, che continua a guadagnare telespettatori. In base all'ultima ricerca Auditard di Eurisko, relativa al secondo semestre del 2006, i telespettatori di Mediolanum Channel, il canale satellitare gratuito di Banca Mediolanum visibile all'803 per chi possiede un abbonamento a Sky Italia - negli ultimi sette giorni, rispetto allo stesso periodo del 2005, sono cresciuti in valore assoluto da 299mila a 447mila (+49,5%), con un incremento dei relativi contatti settimanali del 50%, salendo da 613mila a quota 921mila. Per le rilevazioni, sono state condotte 21mila interviste prendendo come universo di

mediolanum channel

Del resto la qualità della produzione e la cura del dettaglio sono garantite dalla struttura all'avanguardia di Mediolanum Channel.

Alboran, composta da 4 studi televisivi e da 10 sale di montaggio, piattaforma che viene utilizzata anche per produzioni Rai, Mediaset e La7.

Alboran, composta da 4 studi televisivi e da 10 sale di montaggio, piattaforma che viene utilizzata anche per produzioni Rai, Mediaset e La7.

via satellite e via web in streaming 24 ore su 24", aggiunge Masciulli. Strategia e piani di sviluppo che si stanno dimostrando vincenti considerato che, sempre in base ai dati Auditard, la notorietà della rete è aumentata del 10% (8.227.000 il wave 2006) e il profilo dell'audience è sempre più qualificato: in particolare nell'ultimo anno si è concentrato nella fascia d'età compresa fra i 35 e i 55 anni e anche il 7% dell'audience più giovane è per lo più over 15. Inoltre a seguire le trasmissioni di

## Punto vendita di articoli col brand della Banca

Il merchandising di Banca Mediolanum si apre al pubblico. E' stato inaugurato presso la sede centrale della Banca, a Milano 3 (Basiglio), il primo punto vendita al dettaglio dei prodotti che riportano il logo dell'istituto di credito. Da oggi, pertanto, la linea Mediolanum potrà essere acquistata da chiunque a prezzi davvero interessanti rispetto a quelli proposti sul mercato. Finora, invece, ad averne accesso erano solo i Family Banker e i consulenti della rete commerciale (anche tramite la rete Intranet in cui esiste una sezione dedicata con un catalogo virtuale) e tramite questi la clientela. Per quanto riguarda gli articoli, realizzati su disegno esclusivo, si va dagli oggetti di cancelleria ad ufficio al settore dell'abbigliamento (maglioni, felpe sportive e t-shirt, abiti su misura e cravatte) alla pelletteria (borse, valigie e zaini) all'hi-tech. Su tutti quanti si ritrova rigorosamente il brand "Mediolanum".

Il secondo aspetto su cui si insiste è proprio l'innovazione tecnologica e la distribuzione crossmediale: "Oggi la programmazione, strutturata su blocchi di quattro ore che si ripetono nell'arco della giornata, è visibile gratuitamente

Mediolanum Channel è soprattutto un pubblico maschile (67%), con un tempo medio di visione di 42 minuti, rispetto a un palinsesto fatto da programmi la cui durata media varia dai 30 ai 45 minuti.

## Inaugurati due nuovi Punti Mediolanum



Banca Mediolanum segnala l'apertura di due nuovi Punti Mediolanum in provincia di Roma. Il primo, inaugurato il 18 gennaio, si trova a MONTEROTONDO, in Via Antonio Gramsci, 45 (tel. 06/97243391). Mentre il secondo, a Roma (zona

Talenti) in Via Franco Sacchetti, 2/D (tel. 06/97617809), ha festeggiato l'apertura il 24 gennaio. I due team di Family Banker operativi nelle nuove strutture sono coordinati da Bruno Loreti (nella foto piccola).

Entra in Banca Mediolanum basta una telefonata

840-704-444

www.bancamediolanum.it  
Selezione e Reclutamento tel. 840-700-700  
www.familybanker.it  
Mediolanum è a cura di Roberto Scipione  
Foto: Massimo Sestini/Contrasto