

Comunicazione costante con il risparmiatore e aggiornamento tempestivo dei Family Banker alla base di una strategia vincente

«Vicini al cliente, sempre»

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

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 tornato 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 (lotti) guadagni; gli altri, le perdite.

Perché? «Perché Banca Mediolanum non ha mai abbandonato i suoi clienti in balia di paure o di euforia. 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 multicanalità, 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 nozioni 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».

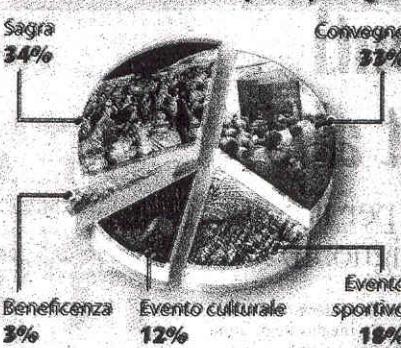
A fare da «tutor» ai clienti perché possano decidere e scegliere in modo consapevole e proficuo, sono i Family Banker, 16.000 promotori che seguono i clienti in ogni loro esigenza, che li raggiungono a casa anche la sera o il sabato. E che nel 2009 hanno organizzato quattro Open Day nei 250 Family Banker 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 investitori sprovvisti». Ciò comporta una formazione rigorosa e un aggiornamento puntuale dei Family Banker. E infatti un altro tratto distintivo di Banca Medi-

olanum 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

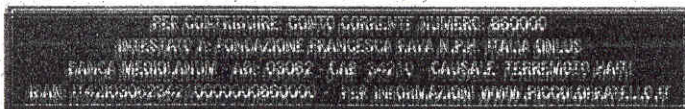
Gli eventi suddivisi per tipologia



Banca Mediolanum nel 2009 ha realizzato circa 2mila eventi che hanno richiamato oltre 150mila persone. A sinistra, le prime pagine di '4 Freedoms', il giornale della Banca che ha rappresentato un altro efficace strumento di comunicazione

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 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».



L'appello della Fondazione Mediolanum per la sventurata isola colpita dal sisma

Haiti ha bisogno di noi, ora più di prima

Sono mille le emergenze ad 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 disastrosa capitale Port au Prince essendo stata scelta proprio l'area di Tabarre, dove opera NPH e dove sorge l'ospedale pediatrico Saint Damien, centro di insediamento dei soccorsi portati dalla Protezione Civile Italiana. Purtroppo non si hanno ancora notizie certe sulle strutture all'interno degli 'slums' realizza-

te 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».



Da anni la Fondazione Mediolanum opera ad Haiti a sostegno dell'infanzia. Qui sopra, una delle scuole realizzate

Informazione pubblicitaria

Conto corrente Freedom vantaggioso e inimitabile

Con la polizza Mediolanum Plus, rendimento del 2,50% netto sulle somme oltre i 15mila euro

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 vincoli sull'utilizzo del denaro in garanzia, 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

zioni più premianti. Una cifra che stacca nettamente, è proprio 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 e 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,

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 i reali costi, spese, oneri, a cui è soggetto il proprio conto. Ad esempio costi collegati alle varie operazioni bancarie, come bonifici, prelievi e pagamenti, a servizi considerati aggiuntivi, e quindi addebitati ogni volta al correntista, e ad altre funzioni a pagamento, il cui conto finale arriva dettagliato e impietoso 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 garanzia 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 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 condi-

asegni, Bancomat 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, Rid, 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 e il 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 garanzia, a favore del cliente, e non della banca che gestisce il servizio.

Il conto corrente Freedom ha i propri interessi aggiornati quotidianamente, giorno per giorno. Un vantaggio che valorizza ancora di più la liquidità in garanzia, a favore del cliente, e non della banca che gestisce il servizio.

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 sottoscrivendo la polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A. Polizza e conto operano con un meccanismo automatico di versamento e prelievo. Quando il saldo del conto supera la giacenza di 17.000 euro, la liquidità 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 del 2,50% netto sarà quindi garantito sulle somme investite sulla polizza Mediolanum Plus. Prima della sottoscrizione leggere Nota Informativa e Condizioni di polizza sul sito www.mediolanumvita.it e presso i Family Banker®.

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

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

Appuntamento nei 250 Family Banker Office

Fai un "check-up" al tuo conto

Appuntamento per domani, 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 possa 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.



La Locandina dell'iniziativa in programma domani in tutta Italia

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).