

La nuova proposta garantisce al contraente un alto livello di personalizzazione e flessibilità

Ecco il mutuo su misura. Si chiama Riflex

Il cliente può scegliere come combinare le caratteristiche del piano di rimborso

MEDIOLANUM MUTUORIFLEX

Cresce la "famiglia" dei prodotti Riflex. Dopo l'apertura del conto corrente, la carta di credito RiflexCard, la carta prepagata Riflexcash, debutta il Mutuo Riflex.

La nuova proposta che arriva dall'esperienza di Banca Mediolanum intende soddisfare il desiderio della maggior parte delle famiglie di possedere una casa di proprietà. Di qui una modalità di finanziamento davvero innovativa e soprattutto con la stessa filosofia del conto Riflex: non standardizzata ma capace di adattarsi alle esigenze reali del cliente.

Mutuo Riflex, infatti, a differenza degli altri esistenti sul mercato, sia che si tratti dell'acquisto di una prima casa, di una seconda o ancora di un investimento immobiliare, è in grado di garantire un alto livello di personalizzazione e flessibilità per rispondere a tutte le necessità del contraente, specie se questo nel corso del tempo variano.

Ogni cinque anni si possono esercitare diverse opzioni: aumentare o ridurre la durata del mutuo; ridefinire la quantità di tasso fisso e variabile; cambiare la modalità di rimborso del capitale

Sono due, quindi, i punti di forza di questa tipologia di mutuo.

Innanzitutto rappresenta il primo sul mercato che in un unico prodotto consente di scegliere e combinare le caratteristiche, in modo da costruire una soluzione personalizzata, "su misura", il tutto nella piena trasparenza dei costi.

Per cominciare il cliente potrà scegliere liberamente il piano di rimborso del capitale finanziato che, sulla base dei propri bisogni, risulti il più vantaggioso (tradizionale, francese, flessibile al 50%, a rata costante etc.); la tipologia di tasso (fisso o variabile, ma

volendo si potrà optare di rimborsare il capitale finanziato in parte a tasso fisso e in parte variabile, definendo anche la percentuale da applicare).

Un altro elemento assai importante è la durata, che per Mutuo Riflex può andare da un minimo di 5 anni a un massimo di trenta; a fare da bussola nel determinare l'importo della rata è il reddito mensile; ad esempio, allungando nel tempo il mutuo, la rata si abbassa influenzando in misura minore sul risparmio e sul tenore di vita, ma la valutazione andrà fatta caso per caso. Inoltre il cliente potrà inserire l'opzione "Cap": in questo

caso, se si verifica un rialzo dei tassi, il Cap blocca l'importo della rata a un valore prefissato contrattualmente. Infine va decisa quale percentuale si vuole finanziare con l'operazione (che può spingersi fino al 95%).

Ma non è tutto. In un arco temporale di medio-lungo periodo, come si presenta quello per un mutuo, è probabile che le condizioni di vita privata e professionale cambino, così come quelle di mercato. Per garantire una soluzione sempre aggiornata, per la prima volta sul mercato, un mutuo rende possibile la modifica di alcuni parametri scelti da principio, senza aver bisogno di rinegoziare il mutuo con la banca e pertanto senza sostenere costi onerosi di estinzione e riapertura.

In particolare, nella fase di gestione attiva del prodotto, ogni cinque anni, Mutuo Riflex permette di esercitare diverse opzioni: aumentare o ridurre la durata del mutuo; ridefinire la quantità di tasso fisso e variabile; inserire un tetto massimo alla variabilità del tasso (Cap); cambiare la modalità di rimborso del capitale.

A garantire ancora più tranquillità per il cliente, la cosiddetta opzione "salta la rata", che consente al cliente

di saltare una rata del mutuo per far fronte a eventuali situazioni di emergenza. In questo caso l'importo mancante verrà automaticamente ridistribuito sul piano di rimborso residuo, per cui non si avrà l'onere di rimborsare la rata in questione in un'unica volta, ma ciò avverrà gradatamente mediante un lieve incremento dei pagamenti successivi. Ciò non toglie che, in qualsiasi momento, si decida di procedere a rimborsi parziali oppure di estinguere totalmente il debito.

Per realizzare la soluzione che riflette sul serio le aspettative della famiglia si potrà sempre contare sulla guida sapiente e qualificata di un consulente globale di Banca Mediolanum che in più oggi ha a disposizione un nuovo strumento, ovvero il Riflex home driver un software innovativo che permette di costruire il mutuo ideale, variabile dopo variabile, e al tempo stesso di fare simulazioni, mostrando gli scenari futuri se si andassero a cambiare alcune caratteristiche.

A completare la soluzione di finanziamento da parte della Banca c'è poi il "pacchetto" di polizze assicurative "Multi Scudo" Mediolanum, pensate per la tutela della famiglia e dello stesso immobile oggetto del mutuo.

MUTUO RIFLEX

La "rosa" di combinazioni

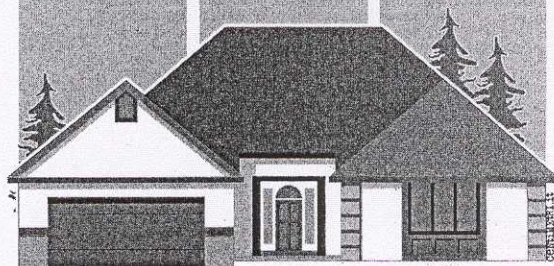
Massima flessibilità

L'opzione "salta la rata"

Il cliente può combinare: la modalità e il piano di rimborso; la tipologia di tasso; la durata; decidere per l'opzione "Cap", la percentuale da finanziare

E' possibile modificare le caratteristiche del mutuo, tra cui la durata, senza aver bisogno di rinegoziare il mutuo con la banca, quindi senza ulteriori costi.

Consente di saltare la rata del mutuo per far fronte a eventuali situazioni di emergenza.



Riflexcash: la carta che si ricarica automaticamente

Completare l'offerta di Banca Mediolanum nel mese di aprile è arrivata Riflexcash, la nuova carta prepagata, che può essere richiesta da tutti i clienti della Banca.



Il nome scelto per questo nuovo strumento di pagamento richiama volutamente il conto corrente Riflex, il più innovativo pensato dalla Banca; tuttavia si tratta di una chance messa a disposizione di qualunque correntista che abbia optato per l'Istituto di credito fondato da Ennio Doris.

In ogni caso, guardando alle sue caratteristiche, si presenta come un prodotto legato alla stessa strategia di fondo di Riflex, che pertanto si sforza di andare incontro alle esigenze concrete della clientela.

Il valore aggiunto della Riflexcash rispetto ai 3 milioni di carte prepagate oggi in circolazione in Italia, sta nell'opzione aggiuntiva che consente la possibilità di stabilire in anticipo un importo mensile da "ricaricare" in automatico, a cui corrisponderà il relativo prelievo dal conto corrente di riferimento. La ricarica "automatica" comporta un duplice vantaggio: da un lato in termini di costi, in quanto comporta una minor spesa rispetto al caricamento volta per volta (il costo previsto per il cliente è di 1 euro a ricarica); dall'altro, va sottolineata la tranquillità di avere un "alimentazione" del prodotto sicura e in piena autonomia.

Sono previste inoltre ricariche a tantum, che funzionano come quella di un telefonino, in quanto si può provvedere via Internet, tramite il sito web della Banca all'indirizzo www.bancamediolanum.it, oppure contattando il call center. La somma minima da spendere è pari a 50 euro, mentre (per ora) il tetto massimo è di 500 euro.

Basta collegarsi al sito per accedere a una "rosa" di funzionalità operative

Più vantaggi col conto on-line

La sottoscrizione assicura la completezza dei servizi Riflex

Aumentano le funzionalità offerte sul conto corrente Riflex e in particolare quelle disponibili on-line.

E' sufficiente collegarsi al sito Internet di Banca Mediolanum all'indirizzo www.bancamediolanum.it per accedere direttamente a una "rosa" di funzionalità informative e dispersive riservate ai correntisti che hanno scelto Riflex.

Per cominciare l'ultimo nato dei conti correnti di Banca Mediolanum può essere sottoscritto anche via web. Una volta consultata la pagina del sito dedicata a Riflex e compilato il contratto si riceverà una e-mail di conferma della Banca con le indicazioni necessarie alla finalizzazione dell'operazione. Successivamente verranno forniti al nuovo cliente i codici per iniziare a operare via Internet.

La sottoscrizione on-line assicura la completezza di tutti i servizi offerti dal conto Riflex, compresa la possibilità di ricevere fin da subito assegni e bancomat; inoltre, al pari di qualunque altro conto corrente della Banca, il cliente ha a sua dispo-



sizione il supporto professionale di un consulente della Banca che lo affiancherà nelle decisioni di investimento.

L'operatività di Riflex anche via Internet deriva dal modello multicanale di Banca Mediolanum. Diversi i servizi di tipo prettamente bancario (tra cui la consultazione della situazione del conto corrente, di mutui, fidi e prestiti, carte di credito e bancomat) e la possibilità di operare bonifici, in Italia e all'estero, e ancora la prenotazione di conti; la richiesta di carnet di assegni e l'emissione di assegni circolari, ma accanto non vanno trascurate le altre opportunità: trading online, la

consultazione e l'operatività sui propri fondi e polizze, ricerche del telefono cellulare, pagamenti tributi, richiesta di alert informativi via sms tra cui alcuni per la sicurezza. Inoltre, a breve, sarà possibile provvedere via Internet anche alla ricarica delle carte prepagate Riflexcash, attualmente in fase pilota.

La Divisione è nata nel corso del 2005 con una missione ben chiara: offrire consulenza bancaria e finanziaria di alto livello qualitativo, per soddisfare le specifiche esigenze degli investitori con elevati patrimoni. Vale a dire un servizio fortemente personalizzato e dedicato a questo particolare segmento di clientela.

La fase di selezione per la ricerca dei Private Banker è partita a novembre 2005. "Entro la fine dell'anno" afferma Paolo Suriano, responsabile di Mediolanum

A Milano e Roma due nuove sedi per i clienti "top"



In crescita Mediolanum Private Banking. A breve saranno inaugurate le due prestigiose sedi di Milano (Via San Paolo, 1) e Roma (Largo Fontanella Borghese, 84).

La Divisione è nata nel corso del 2005 con una missione ben chiara: offrire consulenza bancaria e finanziaria di alto livello qualitativo, per soddisfare le specifiche esigenze degli investitori con elevati patrimoni. Vale a dire un servizio fortemente personalizzato e dedicato a questo particolare segmento di clientela.

L'attuale compagine è formata da professionisti provenienti da una qualificata selezione svolta all'interno della rete commerciale di Banca Mediolanum e dal mondo bancario nel settore della promozione finanziaria.

Due i requisiti da possedere: un curriculum vitae significativo e relazioni con clienti di alto profilo. Il piano di sviluppo di Mediolanum Private prevede la copertura delle principali città italiane. La Divisione ha infatti l'obiettivo di contare su 200 Private entro il 2010.

ANALISI E PROSPETTIVE - I mercati italiani, sulla spinta di quelli mondiali, offrono un panorama equilibrato e sperano che la "volontà politica" ne prenda atto

Lo sviluppo dell'economia reale investe l'Europa e coinvolge anche il nostro paese

Una delle più aspre campagne elettorali degli ultimi decenni, culminata nella notte dei risultati traballanti e dello spettro dell'ingovernabilità, non ha scalfito il comportamento dei mercati finanziari domestici, confermati ancora una volta come strettamente interconnessi con i grandi temi e scenari delle tendenze finanziarie ed economiche globali, tutt'al più rilette in chiave europea.

In generale si è visto un andamento della borsa sostanzialmente sovrappeso alla tendenza positiva mondiale. Questo

anche nei sussulti di breve termine, generati dal mercato dei prodotti energetici nelle sue periodiche impennate dei prezzi, comunque in continua ascesa.

Anche il mercato obbligazionario e monetario è risultato allineato alle tendenze più generali legate alle aspettative sul comportamento della Banca Centrale Europea, con ben poco riferimento alle prospettive delle variabili finanziarie nazionali e alle discussioni sulla gestione del deficit pubblico.

Anche le incertezze sul regime fiscale delle attività finan-

ziarie non sembrano aver avuto un impatto sulle tendenze di fondo dei mercati. Significativo, probabilmente, del fatto che le attività finanziarie quotate in Italia sono ampiamente classate nel circuito internazionale degli investimenti e detenute da soggetti non residenti o estero-vestiti, totalmente indifferenti a possibili incrementi delle aliquote di prelievo fiscale. Più sensibili a questa tematica, è a quella delle prospettive del risparmio domestico in generale, sembrano essere stati i titoli del comparto assicurativo o dei servizi finanziari destinati al pubbli-

co, apparsi meno dinamici del resto del listino. A parte questa possibile eccezione, anche i temi settoriali più evidenti sono apparsi indipendenti dall'evoluzione del quadro politico. Regina incontrastata di questi primi mesi del 2006 è stata sicuramente la Fiat: il suo progresso è però spiegato più dalla rinnovata politica di prodotto e dai migliori equilibri finanziari ottenuti con le operazioni dello scorso anno, che non da una presunta centralità ritrovata dalla casa torinese nei nuovi equilibri dei palazzi roma-

ni. Cosa che non le guasta, ma probabilmente non in misura così determinante. Più penalizzati, invece, i titoli delle società "interest sensitive", dove l'eletta esposizione debitoria espone a rischi maggiori in uno scenario di incremento dei tassi. In questa situazione è possibile assistere ad un aumento dell'attività di emissione di "corporate bonds", per consolidare le posizioni finanziarie in tempo utile. Tutti fattori importanti, ma che poco hanno a che fare con la fase politica attuale. Abbiamo quindi avuto una

riprova della conferma di grandi temi. Innanzitutto della globalizzazione avanzata del mercato finanziario, che coinvolge in pieno anche il nostro paese, e poi degli effetti della "blindatura" europea della politica monetaria, impermeabile anche alle più violente polemiche sul debito pubblico italiano, che non hanno mancato di fare da sfondo alla dialettica pre e post elettorale. In primo piano abbiamo quindi avuto lo sviluppo dell'economia reale, che dai quadranti del Pacifico e del Nord Atlantico si sta finalmente spingendo

anche in Europa e sta coinvolgendo anche il nostro comparto manifatturiero. A questo sviluppo, che trascina inevitabilmente anche il settore dei servizi, fa da contrappunto una tensione monetaria misurata dall'evoluzione dei tassi d'interesse, dei quali si stanno scontando nuovi fuori incrementi. Se ne ricava un quadro da equilibrato a positivo per le borse in generale. Staremo a vedere se anche la cosiddetta "volontà politica" saprà adeguarsi a questo scenario.

Walter Ottolenghi

Entra in Banca Mediolanum Basta una telefonata 840 704 444 www.bancamediolanum.it

Selezione e Reclutamento tel. 02-90492778

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