

DA FEBBRAIO TRASFERIRE UTENZE E DOMICILIAZIONI È PIÙ SEMPLICE E SENZA DISAGI

Le nuove norme per il servizio RID

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

La regolamentazione dell'Abi si propone di favorire, snellendo l'iter burocratico chi intende chiudere un conto corrente e aprirne uno nuovo presso un altro istituto di credito

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 mln di titolari) per un mercato che attualmente conta circa 503 mln 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 sulla 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.

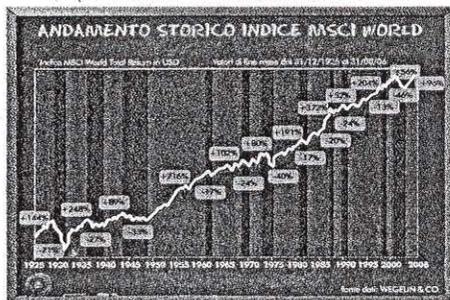
BIG CHANCE ALL TIME

Come investire in fondi azionari

L'innovativo servizio della banca consente di sfruttare al meglio le opportunità del mercato con acquisti diversificati e graduali

Per entrare nel mercato azionario non occorre aspettare la bella stagione. Ogni anno si è abituati ad assistere al 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



Nel grafico è evidenziato il trend dell'economia mondiale caratterizzato da periodi di forte espansione (banda rossa) e periodi di correzione (banda blu)

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 supera-

re 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 incrementale 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 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 atese personali, dopo di che sarà Banca Mediolanum ad occuparsi delle operazioni.

È 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.

Selezione e Reclutamento

tel. 840 700 700

www.familybanker.it

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

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

Dal 1° al 28 febbraio

Aiuta il "Piccolo Fratello" con un Sms al 48545



UN TETTO NON SOLO D'AMORE
PER I BIMBI DI STRADA

Basta un Sms solidale per far crescere il "Piccolo Fratello". Dal 1° al 28 febbraio, come nel 2006, viene riproposta la raccolta fondi, con un breve messaggio via telefono cellulare, per sostenere il progetto etico-sociale portato avanti da Fondazione Mediolanum.

Tutti i clienti Tim, Vodafone, Wind e H3G potranno mandare un Sms al numero unico 48545; non occorre scrivere alcun testo in quanto è sufficiente l'invio del messaggio solidale per assicurare 2 euro all'iniziativa dando così il proprio contributo personale.

L'obiettivo di Fondazione Mediolanum è offrire un futuro migliore ai bambini dei Paesi in via di svi-

luppo che, per svariate ragioni, prima fra tutte malnutrizione e malattie, conducono una vita sbandata in strada. Per evitare questo rischio l'impegno principale dei promotori consiste nel fornire gli strumenti per garantire ai bambini un'esistenza dignitosa nel territorio in cui vivono, attraverso lo sviluppo delle loro tradizioni e della loro cultura. Di qui lo sforzo per far sì che possano ricevere un'educazione scolastica e così conquistare una

qualità della vita migliore con l'insediamento in case famiglia e istituzioni volte a proteggerli.

La prima meta da cui si è partiti è stato il Kenia, per supportare l'opera del Padre comboniano Renato Kizito Sesana nelle vicinanze di Kibera. Qui, grazie ai 400mila euro raccolti - fra quelli stanziati da Fondazione e Banca Mediolanum da un lato e le donazioni dei sottoscrittori, dall'altro - è stato già possibile

rendere funzionante la casa di prima accoglienza (un iniziale punto di contatto per le situazioni più complesse) e inaugurare, lo scorso 17 dicembre, la casa famiglia in cui appunto tre famiglie keniane ospitano, al momento, sotto la loro custodia una quarantina di bimbi. Ma accanto a queste strutture è stato anche realizzato il primo Centro di formazione permanente. Nel programma il Centro riveste importanza centrale: formare direttamente nelle località interessate, educatori e docenti che possano aiutare i piccoli, diventando esperti in pedagogia dell'emergenza. Le persone in loco, infatti, una volta acquisite le competenze per insegnare, sono titolari di una maggiore conoscenza del contesto sociale e culturale e quindi in grado di contribuire in misura più efficace al recupero dei piccoli rendendoli autonomi.

Pertanto, anche il contributo via Sms, andrà a favore del programma di mantenimento di quanto costruito ed ottenuto in Kenia per poi esportare questa prima esperienza altrove.

Per informazioni si può visitare il sito Internet www.piccolofratello.it che riporta i passaggi e i traguardi raggiunti. Inoltre, dal 2006, cioè dall'avvio del progetto in Kenia, Mediolanum Channel manda in onda la trasmissione "Piccolo Fratello" offrendo l'opportunità a chiunque di seguire passo dopo passo lo stato di avanzamento dei lavori in totale trasparenza e chiarezza.



La prima casa costruita in Kenia con il progetto "Piccolo Fratello"

Marco Riva in Banca Mediolanum

Marco Riva, 44 anni, milanese, una brillante carriera legata al settore delle reti di vendita ha recentemente fatto il suo ingresso in Banca Mediolanum con l'incarico di promuovere e coadiuvare lo sviluppo della Rete. Il punto di forza del suo iter professionale è rappresentato dalla lunga esperienza, avendo ricoperto anche cariche

manageriali nel comparto bancario e assicurativo, maturata presso istituti di credito organizzati con una rete commerciale che si avvale di promotori e consulenti finanziari.

La carriera di Riva è iniziata al Credito Italiano (Gruppo Unicredit), dove è stato responsabile dal 1990 al '95 della selezione e sviluppo rete di Credit Consult Sim ed è proseguita a Solidarietà e Finanza Sim dove ha

rivestito il ruolo di responsabile della gestione rete, selezione e formazione. Poi dal 1996 al 2001 ha ricoperto l'incarico di direttore commerciale di Zurich Investments Sim e successivamente quello di direttore generale di Zurigo Sim. Infine l'ultimo step presso il Credito Emiliano (Credem) dove ha avuto la responsabilità della divisione Promotori Finanziari della Banca.