STRAORDINARIO SUCCESSO DEL NUOVO PRODOTTO APRIBILE LIBERAMENTE VIA INTERNET

# "InMediolanum", il conto deposito al 3,50% annuo lordo (2,55% netto)

Il mercato non aspettava altro e Banca Mediolanum rilancia alzando il tasso a soli 3 giorni dal lancio

Banca Mediola-num, che si è svol-to a Rimini il 1° e 2 maggio à "InMediolanum" lanciato "InMediolanum", i Conto Deposito inizialmente ca-ratterizzato da un'offerta di tasso pari al 3.25% annuo lordo, cor-rispondente al 2.37% netto. La strategia della Banca La strategia della Banca prevedeva un incremento del tasso al 3,50% annuo lordo in tempi brevi. Ebbene, questo è successo a soli tre giorni dal lancio. Una buona, anzi ottima notizia per i risparmiato-ri, che il presidente Ennio Doris spiega con chiarezza: "Abbiamo deciso di salire subito al 3,50% dopo aver riscontrato il grande interesse che ha suscitato l'ingresso della nostra Banca nel mercato dei conti deposito presso tutti i pubblici.

campagne pubblicitarie, internet, radio, stampa e tv con il tasso del 3,25% e quello successivo del 3,50%. La velocità di risposta dei clienti, che appena apparsa la no-



zioni il Banking Centre e i Family Banker, ci ha

sninto ad accelerare sull'offerta spinto ad accelerare sull'oriteria più aggressiva senza aspettare il periodo di rodaggio del 3,25 %". Di conseguenza sono saliti anche gli interessi a sei e tre mesi: ri-spettivamente 2,30% annuo lor-

spettivamente 2,30% annuo lordo (1,68% netto), e 1,80% annuo lordo (1,31% netto).

InMediolanum affianca Conto Freedom, punta di diamante di Banca Mediolanum, arricchen-



servizi bancaria ampia, completa e in continua evoluzione. Basti pensare alle recenti novità intro-dotte nell'offerta come il servizio di Pronti Contro Termine con rin-novo automatico, "È Così" - una soluzione bancaria per i più giovani "Portaconto" - lo strumento

vani, "Potaconto" - lo strumento per trasferire il conto corrente in Banca Mediolanum senza oneri per il cliente. "InMediolanum" porta un'altra importante novità, la possibilità per il cliente di aprire e gestire in autonomia il Conto Deposito, direttamente dal sito www.inme-diolanum il diolanum.it.

Entrare in questo sito significa entrare in Banca Mediola-num: liberamente, senza impegno, con un'operazio-

ne facilissima, alla portata di tutti, e avere una remune-razione della liquidità tra i massimi livelli di mercato.

massimi ilvetti di ineccaio.
Il cliente può in qualsiasi mo-mento disporre del suo denaro anche svincolando anticipata-mente le somme depositate per il periodo di vincolo prescelto senza costi beneficiando comunque di un tasso di remunerazione base interessante oggi pari all'1%

annuo lordo. Il denaro può essere movimentato liberamente attra-verso bonifici sia in ingresso sia in uscita da/verso altri conti inte stati al cliente

L'"accesso diretto" non sostitui sce la figura del Family Banker, perno del modello di Banca Mediolanum, ma offre ai clienti un ulteriore modo di entrare in Banca con la semplicità la chiarezza e la trasparenza di sempre. Con "accesso diretto" Banca Medio-lanum conferma il suo ruolo di Banca innovativa e multicanale, capace di soddisfare le esigenze di un numero sempre maggiore di clienti adattandosi ai loro comportamenti, stili di vita e modi di

Messaggio Pubblicitario. 350% anni. lordo corrispondente al255% netti. Candizioni vallide fine al 30 agrato 2011 Candizioni contramacii nei Fogli Infor-matri si mendiolamini ti e presso i Fa nilly Benker.

#### L'attenzione al cliente è la lezione di Patch Adams



Un momento della Convention per i Family Banker Medivlamum che si è svolta il 1º e 2 maggio a Rimini, per la prima volta aperta anche a clienti, giornalisti, analisti e investitori internazionali, come nuovo ed ennesimo segno della massima trasparenza aziendale. Sul paleo della convention insieme a Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum, Patch Adams. il "medico clown' che ha rivoluzionato la cura cie malati sidando abitudini e preconcetti. In dieci anni, insieme con alcuni volontari, ha curato gratutiamente 15mila persone, convinto che la guarigione debba essere un interscambio amorevole e non una transazione commerciale: come rendere umana la medicina. Altri ospiti d'eccezione alla convention, anche' essi protagonisti del progresso, sono stati: Steve Wozniak, Lech Walesa, Rita El Khayat.

I LOVE MEDIOLANUM, UN REGALO STREPITOSO DELLA BANCA PER I CLIENTI PRESENTATORI

## Un iPad2 a chi presenta tre nuovi clienti

Dell'iniziativa, valida fino ad agosto, beneficerà anche "Piccolo Fratello" di Haiti che da anni opera a favore di mamme e bambini

al 2007 al 2010 ben 82 mila persone sono di-ventate nuovi clienti Mediolanum grazie al consiglio di 34 mila clienti già acquisiti. Secondo una ricerca Eurisko, Banca Mediolanum è una tra le banche che più di ogni altra nel 2010 è stata scelta seguendo il consiglio di amici o parenti: nel 36 per cento dei casi, contro il 17 della media italiana. Ciò significa che il cliente di Banca Mediola che il cuente di Banca Mediola-num è una persona convinta della bontà della propria decisione, al punto da suggerirla a coloro che gli stanno a cuore. Uno spontaneismo in crescita, visto che nel 2009 la percentuale era del 34 per cento. Una tendenza che la Banca ha assecondato, e che ha preso sempre più i tratti di una vera e propria community se si considerano le tante iniziative di convoleimento culturale sporticoinvolgimento culturale, sporti-vo, di intrattenimento che Banca Mediolanum organizza tutti gli anni durante tutto l'anno per i suoi clienti.

In questo contesto si inserisce il in questo contesto si insertisce in programma Member get Mem-ber, nato nel 2007, che prevede una serie di riconoscimenti per i clienti presentatori. Oggi un

iniziativa unica e strepitosa, ILoveMediolanum, limitata nel tempo – da maggio ad agosto di quest'anno – dedicata ai corren-tisti che presenteranno tre nuovi clienti sottoscrittori di un conto corrente di Banca Mediolanum e che venga utilizzato in tutte le sue funzioni (pagamenti con carta di credito, bollette, utenze, accrediti creatio, boliette, utenze, accreatin stipendio o pensione e così via). A questi clienti presentatori un premio speciale: un iPad2 32gb. Ma la proposta non si esaurisce qui. Come per molte altre inizza-tive di Banca Mediolanum, si è pensato anche di dare al cliente la possibilità di aiutare i più bi-sognosi consentendogli, se lo vuole, di devolvere il corrispettivo del valore dell'iPad2 a favore del progetto Piccolo Fratello per i bambini di Haiti, progetto nel quale da anni è impegnata la Fondazione Mediola

Dal canto suo, la Banca, per ogni iPad2 assegnato, devolverà alla stessa opera di solidarietà, il corrispettivo di un mese di scuola. cure mediche e mantenimento per un bambino haitiano. In questo modo l'intera operazio-

ne possiede i quattro requisiti, i

"4 S)" che una iniziativa Medio lanum deve poter rispondere alle domande: è utile al cliente? è uti-le all'azienda? è utile al Family Banker? è socialmente utile? È questa la strada che Banca Mediolanum si impegna a per-correre, per un benessere e uno sviluppo reali, cioè della persona

Un'ampia gamma di Fondi comuni per cogliere le migliori opportunità dei mercati finanziari nel campo degli investimenti

### Mediolanum Best Brands, la formula vincente

Prospettive e opportunità per far rendere al meglio i propri investimenti. Sono stati alcuni dei temi al centro dell'ultimo Evento nazionale di Banca Mediolanum, che si è svolto a Rimini il Primo e 2 maggio. Del resto, la linca di sviluppo che guida sempre scale e offere d'investimento che Mediolanum mette a disposizione di clienti e risparmiatori è semplice e ben precisa: orifrire il meglio del panoruma mondiale.

Una logica e una strategia che inamo dato vita, a partire dal marzo 2008, alla gamma di fondi corunum Mediolanum Est Brands di Mediolanum International Funds, ovvero, letteralmente, i 'Migliori marchi' del settore finazziario a livello globale. Oggi il risparmiatore può investire in tutte le arree seografiche e nei settori economici di tutto il mondo Ma per fato con efficacia occorra evere una presenza fisica sol territorio di esperti finaziari, valdidissimi 'team' di gestione degli travstimenti e un 'Know-how' specifico che solo grandissame aziende a livello internazionale possono avere. Da qui fla visione strategica di un'alleanza, ormai consolidata e di zani, "audistiani" aema di gestione aeziende a livello internazionale possono avere. Da qui la visione strategica di un'alternaza, ormai consolidata e di successo, che vede, da un lato l'esperienza gestionale coma comprovata del Gruppo Mediolarum e, dall'altro, le strategie specializzate delle migliori società di investimento al trondo, a cui si aggiunge la consultenza professionale prestata a ogni cliente dai Family Banker. In quest'ottica, e all'insegua della massima diversificazione e specializzazione, la gamma di fondi comuni mediolamum Best Brands si compone di de diverse linee d'investimento la linea "Collection", composta da diversi fondi comuni mutili marca, di oltre 20 tra le piu prestigiose società di gestione internazionali, e la linea denominata "Selection", che consiste invece in 6 fondi comuni mono-marca di altetutante tra le primarie Case d'investimento molali (BlackRock, DWS Investments, Franklin Templeton Investiments per PIMCO). Una diversificazione nelle possibilità e strategie d'investimento accentuata al massimo, per soddisfare esigenze e obiettivi di ogni cliente e di ogni profilo d'investitore. Per formire a ciascuno il giusto mut di soluzioni finanzianie. La crescita economica monomia nonomia minimatica e la crescita economica mondiale, sospinta sto mix di soluzioni finanziarie. La crescita economica mondiale, sospinti da colossi come Stati Uniti, Cina, India, Brasile e Russia, presenta notevo ad coloss come Stati Uniti, Lina, India, Brasule e Russia, presenta notevo-li e quanto mai diverse opportunità e prospettive, sopratuto in un'ottica di medio e lungo periodo, come hanno evidenziato nel cosso dell' Evento di Banca Mediolanum gli interventi di esperti finanziari e manager di livello internazionale, rus cui quelli di JP Morgan Asset Management, Morgan Stanley Investment Management e PIMCO.

#### J.P.Morgan Asset Manage

Greco, Am-ministratore Delegato di J.P. Morgan Asset Management in Italia: «Con Banca Mediola-



e competenze specifiche al servizio e competenze specifiche al servicio del cliente finale, in mode de formire sempre un servizio d'investimento efficiente, strutturato e ponderato. Il mercati azionaria in levello internaziona-le per un investitore privato risultano sempre più compressi da interpretare e valorizzare al meglio, spesso di un mano all'affiro dei prande alternanza e rotazione nelle performance acionario tra diverse area geografiche e tra settori oi attività, dalle Tie alle materie prime al benti di consumo. Riuscialsettori di attività, dalle Tica alle materie prime al bent di consume Riusciamo a integrare e analizzare tutte ile diverse componenti e le complessità dei mercati attraverso i nostri 'team' di gestione, che sono localizzati nei principali centri finanziari di tutto il mondo, da New York. Hong Kong, da Singapore a Giappone e Brasile, e quindi siamo in grado ri accoglere e delaborare tutte le informazioni necessarie e utilizzarie in un contesto molto più ampio, al servizio del singolo investitore.

### Morgan Stanley

gan Stanley Investment Management per Italia, Spa-gna, Svizzera



avvitat. 3 anni, fa con Banca Mediolanum di permette di mettere a disposiziono del cliente finale il meglio delle nostre capacità di gestione finanziaria in un'unica soluzione ed mestreno, che quidni risulta di gestione finanziaria in un'unica soluzione ed "investimento, che quidni risulta estremamente competitiva e vantego-giosa. E riteriamo monto favoreo l'attuale contesto dei mercali azionari propri investimenti. All'intermo del presi siviluppati e di quelli inforte rossi siviluppati e quelli inforte rossi nonto indica di quelli inforte rossi proprio la proprio di fusioni e acquisizioni. In più, e lattuali valutazioni azionarie soporatturti in Europa e negli stati funiti sono motto interessanti, decisamente sotto la media di limpo-periodo, e non o è periodo media di di quando costano meno della media storica.

Senior Vice President e responsabile del business importante individuare



individuare Alessandro Ganototti quelli che sono i principali 'trend' di sviluppo, e i punti di riferimento strutturali, delle prospettive di crescita economica a livello internazionale, che ci permettono di tracciare la giusta rotta da seguire nei nostri investimenti.

investimenti. È ciò che facciamo con successo da 40 anni, e oggi, alla fuce degli scenari di mercato, risulta decisivo scenar di mercato, risultà decisivo puntare ad esempio su titoli socie-tari in grado di rafforzarsi attraver-so i cambiamenti in corso e in pro-spettiva dell'economia mondiale. E anche valorizzare le economie forti e accreditate a crescere ancora di più, come quelle dei Paesi emer-renti.

genti.
La nostra 'missione' nei confronti
del cliente finale è quella di creare
valore attraverso soluzioni finan-ziarie molto diversificate.
E questo è l'impegno che portiamo
avanti anche nei confronti degli
investitori di Banca Mediolanum».

MEDIOLANUM AL GIRO D'ITALIA

#### Nove anni di Maglia Verde

Per il nono anno consecutivo Banca Mediolanum è sponsor della Maglia Verde al Giro d'I aetta Magtia verae ai Gro al Iralia, la maglia che dal 1974 indossa il ciclista che durante il Giro totalizza più punti nelle tappe in salita e si aggiudica il Gran Premio della Montagna. Una scelta non casuale. Questa Ona scetta non castate. Questa sponsorizzazione rappresenta una sorta di metafora: anche negli investimenti, come per vin-cere la Maglia Verde, conta il ri-sultato sul lungo periodo, non gli exploit momentanei. Per Banca Mediolanum il Giro d'Italia è anche l'occasione per coinvolgere i propri citenti in un grande e avvincente contesto sporitvo, e per incontrare il pubblico che seque la mànifestacione. Ogni camo il Giro cambia percorso, tappe e città attraversule, un modo per percorrere il Pease in maniera diversa, e così i Family Banker Mediolanum possono invitare i exploit momentanei. Per Banco Mediolanum possono invitare i propri clienti alle numerose ini-ziative organizzate nelle varie

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

Questa è una pagina di informazione aziendale il cui contenuto non appresenta una forma di consulenza n un suggerimento per investimenti