

INTERVISTA CON IL DIRETTORE COMMERCIALE GIOVANNI MARCHETTA SULLA STRATEGIA VINCENTE DI BANCA MEDIOLANUM

“Siamo vicini ai clienti, sempre”

“Nessuno, da noi, viene lasciato solo specialmente nei momenti critici”

Quando, a fine estate 2008, venti devastanti soffiarono da Wall Street e in poco tempo investirono le piazze d'Europa e d'Oriente, poche voci si alzarono per affermare che al tornano 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 (lauti) 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 orga-

nizzati nel 2009, culturali, sportivi, di intrattenimento, hanno richiamato oltre 150 mila 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, i 6000 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 FB 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 sprovvoluti”.

Ciò comporta una formazione rigorosa e un aggiornamento puntuale dei Family Banker. E infatti un altro tratto distinti-



Circa duemila eventi, organizzati da Banca Mediolanum l'anno scorso, hanno richiamato oltre 150 mila persone. Di diversi generi le iniziative: dagli incontri culturali e di intrattenimento alle manifestazioni sportive ai convegni locali, nazionali e internazionali. Il rapporto costante con clienti, reali e potenziali, e con i Family Banker, è stato coltivato anche mediante il giornale "4Freedom":

vo di Banca Mediolanum è la tempestività. “Agli eventi che influiscono sugli investimenti rispondiamo in tempo reale, attraverso la tivù aziendale. Nel 2009 abbiamo” anche pubblicato il mensile 4Freedom e organizzato due Mediolanum Market Forum, in cui i massimi esperti economico-finanziari, italiani e stranieri, hanno analizzato le problematiche del momento e dato indicazioni, a una platea formata da Family 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 dicono che il cliente ci conosce, più ci frequenta; e più ci frequenta, più è soddisfatto”.



Grazie alla polizza Mediolanum Plus

Conto corrente Freedom: tutti i vantaggi

Tutte le operazioni e i servizi di un conto tradizionale, da bonifici e Bancomat alle carte di credito, senza vincoli alla disponibilità del denaro in giacenza

Il 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 giacenza, 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. Una differenza, in termini di interessi, funzioni operative e condizioni, rispetto ad altri conti correnti disponibili sul mercato che risulta ancora più evidente in questo periodo, quando gli intestatari di conto corrente ricevono

l'estratto conto ripulativo dell'anno precedente. È proprio analizzando nel dettaglio l'estratto conto complessivo dell'anno appena trascorso che spesso molti correntisti devono purtroppo scoprire i reali costi del proprio conto. Collegato alla polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A. (che non costa nulla, e non vincola il capitale), alla liquidità in giacenza 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 dell'Euribor (l'indice europeo del costo del denaro), proprio per poter offrire al cliente le condizioni più pre-



pagamento utenze gratuite. Disponibilità delle Freedom Card, 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: 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 giacenza, 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.

Per contribuire: conto corrente numero: 860000 - Intestato a: Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus Banca Mediolanum - ABI: 03062 - CAB: 34210 - Causale: terremoto Haiti - IBAN: IT420306234210000000860000 Per informazioni www.piccolofratello.it

L'appello di Fondazione Mediolanum da anni attiva sull'isola a favore dei più poveri

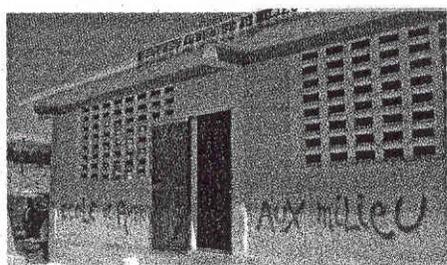
Haiti ha bisogno di noi, più di prima

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 ancora 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 disastrata capitale Port au Prince essendo stata scelta proprio l'area di Tabarre, dove opera NPH e dove sorge l'ospedale pediatrico Saint Damien, come centro di insediamento dei soccorsi portati dalla Protezione Civile Italiana. Purtroppo non si hanno ancora notizie certe sulle strutture all'interno degli slums realizzate 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 Fondazione Mediolanum opera ad Haiti: qui una delle scuole costruite



30 GENNAIO-OPEN DAY

Fai il check up al tuo conto

Appuntamento 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, anche per sperimentare lo stile Mediolanum nei rapporti fra Banca e cliente. 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)

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

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