

Far crescere il valore del risparmio

Con la promozione 'Friends', che prosegue fino all'autunno, il tasso può arrivare fino al 4,25%

NUOVE RISORSE IN VISTA

di Ennio Doris*

Nella storia dell'Umanità, ha vinto chi ha saputo vedere al di là del contingente, del momento, dei propri confini. Chi ha spostato sempre più in là la frontiera. Chi nel presente ha visto i segni del futuro, e ha corretto la rotta in base a ciò che stava spuntando all'orizzonte. Un orizzonte che non è più quello limitato del nostro mondo per come l'abbiamo conosciuto finora, bensì quello che abbraccia il mondo intero. Attraverso le nuove tecnologie, nuovi scenari e prospettive.

La tecnologia aumenta e amplifica le possibilità. E sta rivoluzionando tutti i settori, creando nuove risorse e liberandone altre. A vantaggio delle aziende, di tutti noi, e dello sviluppo futuro.

Molti costi, che sembravano indispensabili, oggi non lo sono più e quindi saranno eliminati. Un esempio, riferito al settore bancario: è stato calcolato che le banche italiane nei prossimi dieci anni taglieranno 8.000 filiali. Organizzare una banca senza le filiali era impensabile solo fino a qualche anno fa, quando il computer non era ancora un "personal computer", il telefono senza fili era agli esordi e per qualsiasi operazione finanziaria bisognava recarsi di persona allo sportello. Proprio per questo Banca Mediolanum è, da sempre, una banca moderna e innovativa, sempre al passo con i tempi, che interpreta e spesso anticipa i cambiamenti in atto.

Ma questa rivoluzione sta avvenendo in tutti gli ambiti produttivi, non soltanto nel terziario. Ad esempio, anche nel campo dell'energia la tecnologia sta stravolgendo lo scenario. Le energie rinnovabili, solare ed eolica innanzitutto, stanno diventando sempre più competitive e convenienti rispetto al petrolio, che qualche decennio fa sembrava insostituibile, e le sue riserve sembravano in breve tempo destinate a esaurirsi. Le fonti rinnovabili forniranno invece sempre più energia pulita e a costi bassi, l'energia solare ne è un esempio. Nell'ultimo anno il suo costo si è dimezzato. In India già costa meno di quella da gasolio. Non è azzardato prevedere che entro la fine del prossimo decennio il mondo avrà a disposizione tanta energia a bassissimo costo. In pratica, l'Era della Pietra è finita quando la pietra c'era ancora, quella del petrolio finirà prima che finisca il petrolio.

Le nuove tecnologie, che progrediscono in maniera esponenziale, consentiranno sempre più risparmi alle aziende, a utenti e clienti, a beneficio di nuove risorse che si renderanno disponibili. E già nei prossimi anni potranno avvantaggiarsi di questi cambiamenti e di questi nuovi scenari quei Paesi e quelle imprese che, con lungimiranza, stanno pianificando adesso lo sviluppo futuro, si stanno attrezzando per cogliere tutte le opportunità del nuovo che si profila.

*Presidente di Banca Mediolanum

Due servizi bancari diversi, il conto deposito InMediolanum e il conto corrente Mediolanum Freedom Più, la stessa grande convenienza. E presentando degli amici che aprano a loro volta uno dei due conti (versando almeno 1.000 euro), grazie alla promozione 'Friends' che continua fino al primo ottobre, per il cliente c'è la possibilità di ottenere un tasso di remunerazione che arriva fino al 4,25% lordo annuo sulla nuova liquidità vincolata a 12 mesi. Vale a dire, l'opportunità concreta di valorizzare i propri risparmi a condizioni e interessi ai livelli più alti e vantaggiosi del mercato.

Banca Mediolanum mette a disposizione dei risparmiatori e delle loro famiglie due soluzioni efficaci per far crescere il valore dei risparmi, il conto deposito InMediolanum e il conto corrente Mediolanum Freedom Più, che dal primo luglio (e fino al prossimo primo ottobre) prevedono gli stessi tassi di remunerazione per le somme vincolate: il 3,50% lordo annuo per il denaro vincolato per 12 mesi.

Un valore già estremamente conveniente, che può poi crescere ulteriormente utilizzando la promozione 'Friends': il cliente, titolare di un conto InMediolanum o Mediolanum Freedom Più, ottiene uno 0,25 per cento in più (un "extra-tasso" rispetto al tasso base) sugli interessi maturati con le somme vincolate per 12 mesi

se presenta un amico che a sua volta apre un conto. E se gli amici sono due, l'aumento è dello 0,50; se sono tre, l'incremento è dello 0,75 per cento, sempre rispetto al valore base. Dal 3,50% lordo per le somme di nuova liquidità vincolate a un anno, i tassi salgono così rispettivamente al 3,75, al 4 e al 4,25%.



Ancora una volta, in pratica, Banca Mediolanum offre opportunità e livelli di remunerazione dei risparmi tra i più vantaggiosi e convenienti dello scenario bancario. Oltre che con InMediolanum, un conto di deposito a tutti gli effetti ideale per investimenti a breve termine e con rendimenti ele-

vati, anche con il conto corrente Mediolanum Freedom Più è infatti possibile vincolare una quota di denaro e dei propri risparmi. Con, inoltre, tutti i servizi e i vantaggi che contraddistinguono Mediolanum Freedom Più, un conto corrente con qualità e caratteristiche a livelli di eccellenza: piena operatività e tutte le operazioni di un conto corrente tradizionale, come Bancomat, carta di credito, assegni, bonifici, accrediti, domiciliazione delle bollette. Principali operazioni bancarie, tra cui prelievi, bonifici, Rid, pagamento utenze: gratuite.

E anche in termini di costi la convenienza è notevole, come rivela l'Indicatore Sintetico di Costo (ISC), che rappresenta il costo orientativo secondo le indicazioni stabilite dalla Banca d'Italia. L'ISC di Mediolanum Freedom Più, riferito ad una famiglia con operatività media, ammonta a 32 euro, mentre quello medio del mercato per una famiglia con pari operatività è di 146,82 euro (Fonte CorriereEconomia del 28.05.2012). Una differenza del 78 per cento.

Ma vantaggi e possibilità che creano valore in termini molto concreti non finiscono qui. Ogni cliente può infatti coinvolgere i suoi amici anche attraverso Facebook: sempre grazie all'applicazione 'Friends' è possibile "passare il favore" ad amici e conoscenti (massimo 20 contatti attivabili al giorno) invitandoli ad aprire

il conto deposito InMediolanum o il conto corrente Mediolanum Freedom Più e beneficiare quindi delle stesse opportunità. Infatti, a sua volta, ogni amico otterrà un interesse lordo, per le somme vincolate a 12 mesi, a partire dal 3,75% annuo lordo sulla nuova liquidità e che può salire fino al 4,25% se altri due suoi amici apriranno un conto (versando almeno la somma di mille euro). In altre parole: più si è, più si guadagna. E i vantaggi corrono in Rete, da un amico all'altro.

CONTO DEPOSITO

Messaggio pubblicitario. Promozione InMediolanum Friends valida dal 01/07/2012 al 01/10/2012. Versamento minimo di 1.000 euro. Interesse annuo lordo: massimo 4,25% riconosciuto sui vincoli a 12 mesi costituiti con "nuova liquidità". Fino al tasso del 3,50% verranno riconosciuti anticipi trimestrali sugli interessi che matureranno alla scadenza del vincolo.

Condizioni contrattuali. Regolamento promozione InMediolanum Friends e Fogli Informativi su InMediolanum.it e presso i Family Banker®.

CONTO FREEDOM

Messaggio pubblicitario. Promozione InMediolanum Friends valida dal 01/07/2012 al 01/10/2012. Versamento minimo di 1.000 euro.

Interesse annuo lordo: massimo 4,25% riconosciuto sui Depositi a Tempo a 12 mesi costituiti con "nuova liquidità".

Fino al tasso del 3,50% verranno riconosciuti anticipi trimestrali sugli interessi che matureranno alla scadenza del Deposito a Tempo.

Per costituire un Deposito a Tempo il Cliente deve avere un saldo disponibile a credito sul Conto Freedom Più (esclusi eventuali fidi) per un importo pari o superiore a euro 15.000 ("soglia minima"). Le somme vincolabili - con addebito sul relativo conto corrente - saranno quelle eccedenti la predetta soglia minima di euro 15.000.

Condizioni contrattuali. Regolamento promozione InMediolanum Friends e Fogli Informativi su InMediolanum.it e presso i Family Banker®.

Mediolanum ora comunica anche su YouTube



Un'immagine dello spot Tv per il lancio del nuovo spazio di Banca Mediolanum su YouTube

Facebook, Twitter, e ora anche YouTube. Banca Mediolanum utilizza le tecnologie più moderne, gli strumenti hi-tech più pratici e funzionali, per comunicare con i propri clienti, e con tutti i risparmiatori e le loro famiglie, ogni giorno, in ogni momento della giornata, da qualsiasi luogo.

Dopo essere approdati sui principali Social network, come Facebook e Twitter, dal 15 luglio Banca Mediolanum avrà il proprio brand channel su YouTube, dove saranno disponibili notizie, presentazioni e novità di Banca Mediolanum, i suoi servizi e soluzioni per il risparmio e gli investimenti delle famiglie, eventi rivolti alla clientela, e tante iniziative e attività organizzate in tutta Italia e in ogni periodo dell'anno: dal Mediolanum Market Forum

alla sponsorizzazione del Giro d'Italia.

Per lanciare in grande stile il nuovo spazio della Banca su YouTube, dal 15 al 21 luglio andrà in onda la nuova campagna di comunicazione sulle principali reti Tv, con una novità in più: ad affiancare il presidente Ennio Doris come testimonial della Banca saranno anche nove manager: Massimo Doris, Sara Doris, Oscar Di Montigny, Gianluca Bosio, Luigi Del Fabbro, Vittorio Gaudio, Gianmarco Gessi, Giovanni Pirovano, Stefano Volpato. Che in questo modo, come fanno sempre tutti i Family Banker nel loro lavoro quotidiano, ci mettono la faccia in prima persona nella comunicazione e nella relazione diretta, e sempre più multicanale, con tutti i clienti e le loro famiglie.

«La Banca moderna con forti radici ovunque»

«Mediolanum è una banca grande e 'locale' allo stesso tempo. E per eccellenza la banca del territorio» spiega Giovanni Pirovano, vicepresidente di Banca Mediolanum, vicepresidente dell'Abi (l'Associazione bancaria italiana), e attento conoscitore del tessuto economico e sociale del Paese, della realtà dei piccoli e grandi risparmiatori e investitori.

Mediolanum è un Gruppo bancario di primo piano ma che sul territorio «nei confronti di ogni singolo cliente si comporta come la banca locale di un tempo, per la vicinanza e il rapporto personale e diretto che può garantire, attraverso i nostri professionisti finanziari presenti ovunque in tutta Italia». Con la differenza, rispetto alle piccole banche locali, che è appunto un grande Gruppo. Con tutte le risorse, le soluzioni e i servizi bancari, le strutture di supporto e le capacità di un grande Gruppo internazionale. Con la formazione e l'aggiornamento costante, forniti a tutti i suoi professionisti

finanziari. E in più è una banca molto tecnologica, multicanale e sempre all'avanguardia, ma con modalità facili e pratiche da utilizzare per tutti, per le operazioni quotidiane e nei servizi alla clientela.

«Siamo per eccellenza la banca del territorio, nelle grandi città come nei piccoli centri di provincia» sottolinea Pirovano, «perché i nostri professionisti finanziari, i Family Banker Mediolanum, vivono stabilmente e, nel corso degli anni, continuano a svolgere la loro attività professionale sempre nello stesso territorio, a diretto contatto con tutti i loro clienti. Spesso nei luoghi dove sono cresciuti e hanno sempre vissuto. Dove conoscono tutti e tutti li conoscono». E diventano, in questo modo, un punto di riferimento autorevole e stabile nel tempo, sul territorio. Attraverso un rapporto personale, diretto e di fiducia con la clientela. Un rapporto di fiducia che continua negli anni, in molti casi per più generazioni di una stessa famiglia. Un

punto di riferimento, che si trasmette di padre in figlio.

«Ciò che il singolo risparmiatore, investitore privato o imprenditore ha sempre apprezzato molto nella presenza sul territorio della propria banca» rileva il manager, «è innanzitutto il rapporto diretto tra direttore di filiale, nel caso di una banca tradizionale, e cliente. E proprio questo tipo di rapporto tra direttore e cliente è svolto in maniera del tutto equivalente, ed eccellente, dai nostri Family Banker. Ma, in più, i nostri professionisti non sono soggetti al deleterio turn-over dei direttori di filiale delle banche tradizionali, che, soprattutto per quanto riguarda i maggiori istituti di credito, ruotano con una cadenza anche triennale». Per cui in filiale, a ogni nuovo arrivo, dopo pochi anni, nei rapporti con la clientela si deve ricominciare tutto daccapo. Difficile, se non impossibile, in questo modo, costruire con ogni cliente un rapporto approfondito e duraturo nel tempo, di grande conoscenza, e di fiducia con-

solida. E poi per le sorti di un direttore di banca sono essenziali innanzitutto i risultati di breve periodo. Prima di fare carriera e passare ad altro incarico, o prima di essere spostato altrove. «Per i nostri liberi professionisti, che non hanno la valigia in mano, e non sono lì di passaggio» fa notare il vicepresidente di Banca Mediolanum, «il loro successo professionale è direttamente collegato e proporzionale al successo e alla soddisfazione che riescono a costruire e ottenere con i loro clienti. Che sono, e restano sempre, clienti innanzitutto del professionista finanziario, prima ancora che della banca. Un'altra differenza fondamentale».

Per tutti questi motivi, Banca Mediolanum è molto radicata ovunque, in tutta Italia, e i Family Banker stanno diventando sempre più parte integrante del sistema locale e riferimento del tessuto imprenditoriale e produttivo del territorio per quanto riguarda le esigenze e le attività finanziarie, sia per le famiglie che anche per i percorsi im-

prenditoriali dei clienti. Ogni anno i Family Banker realizzano, con il supporto della Banca, oltre 6mila eventi, da Bolzano a Siracusa, da Cuneo a Cagliari e Taranto, tutti di alto livello. Oltre a essere sempre protagonisti di iniziative coinvolgenti, o in collaborazione con, le principali aggregazioni territoriali. Come le associazioni imprenditoriali, Confindustria, Rete Imprese Italia, Alleanza delle Cooperative, varie altre organizzazioni di rilievo, tra cui fondazioni, Lions e Rotary Club, e diversi Ordini professionali. «Sono altrettante occasioni per sviluppare ulteriormente la fitta rete di relazioni che sta alla base del nostro ruolo e della nostra attività» osserva Pirovano, «guardando al mondo, come fa un Gruppo di livello internazionale come il nostro, e allo stesso tempo sempre attenti alla realtà locale e vicini a ogni cliente».

Questa è una pagina di informazione aziendale con finalità promozionali. Il suo contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.