

BANCA MEDIOLANUM
GRUPPO BANCARIO MEDIOLANUM

2009

Anno esaltante per i clienti Mediolanum

«L'anno sta per finire, è tempo di bilanci. Il 2009 per la maggior parte dei risparmiatori è stato un anno negativo ma non per i nostri clienti. Per loro, al contrario, è stato un anno di grandi opportunità, a cominciare da coloro che hanno investito approfittando dei ribassi della Borsa e che, da quando i mercati hanno ripreso a salire, vedono i loro investimenti lievitare: nei primi dieci mesi del 2009, il valore del patrimonio che i nostri clienti hanno affidato in gestione al Gruppo Mediolanum è cresciuto addirittura del 25,1 per cento, contro una media nazionale del 3,1. Un risultato straordinario, che si deve in massima parte ai Family Banker, alla loro competenza e costanza. Mai come quest'anno il loro lavoro è stato duro, impegnativo. Ma altrettanto soddisfacente. Perché ha evitato che anche i nostri clienti si lasciassero prendere dalla paura e dalla sfiducia che negli ultimi quindici mesi ha spinto la maggior parte di coloro che avevano investito nelle Borse mondiali a disinvestire e quindi a consolidare le perdite vanificando anni di sacrifici e di speranze. L'alternativa è stata quella di vedere avvizire il proprio denaro in titoli a reddito fisso con remunerazioni irrisorie, vicino allo zero. Mai come quest'anno la fedeltà al principio fondante di Banca Mediolanum «i nostri clienti sono il nostro patrimonio» è stata premiante, soprattutto per i nostri clienti che sono stati ben seguiti e ben guidati. Perché risultato c'è stato anche per chi ha semplicemente aperto un conto corrente Freedom - di cui parliamo qui a lato - che nei primi sei mesi dal lancio ha reso il 3 per cento netto, oggi il 2,50 (in un panorama in cui i conti correnti rendono quasi nulla) e ogni tre mesi i clienti vedranno questo tasso aggiornarsi in modo da offrire sempre le condizioni più vantaggiose presenti sul mercato. I traguardi davvero eccezionali che abbiamo raggiunto in questo anno, in cui le cassandre hanno fatto e detto di tutto per scoraggiare anche gli ottimisti, hanno premiato tutti coloro che si sono fidati di noi e della nostra collaudata strategia, che ci hanno dato la loro fiducia. Un dono - la fiducia - che non ha prezzo. Ma che abbiamo dimostrato di saper apprezzare. Per tutti noi è stato dunque un buon anno. Di più: ottimo. Per chi ci segue, anche il futuro potrà essere proficuo. Auguri dunque di Buon 2010. Di più: di un Ottimo 2010!

Conto corrente Freedom, convenienza e vantaggi

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Confermato il 2,50% netto

Il rendimento ottenuto, grazie alla polizza Mediolanum Plus, resta invariato fino a marzo

■ ■ ■ Anche per il prossimo trimestre, fino cioè al 31 marzo 2010, il tasso d'interesse offerto dal conto corrente Freedom, attraverso la polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita, sarà del 2,50 per cento netto. Un rendimento e una formula eccezionali, considerando sia gli interessi di tutti i normali conti correnti presenti sul mercato, sia il rendimento di titoli sicuri come Bot e Cct, vicino allo zero.

Quando il conto corrente fu lanciato, nel marzo scorso, il tasso era del tre per cento netto, e tale è rimasto fino al 30 settembre. Ma allora l'Euribor, che è l'indice del costo del denaro stabilito a livello europeo, era dell'1,81 per cento. In pratica, grazie al conto corrente Freedom e alla polizza Mediolanum Plus veniva «pagato» il denaro dei clienti l'1,19 per cento in più. A fine estate l'Euribor è sceso a 0,70, ed è sceso anche il tasso d'interesse offerto dal conto corrente Freedom. Ma il vantaggio per il correntista Freedom non è

diminuito: rispetto al tasso ufficiale è anzi salito a 1,80.

«Il conto corrente Freedom mantiene le promesse» dichiara Edoardo Fontana Rava, responsabile Marketing Prodotti di Mediolanum. «Il conto che abbiamo lanciato la scorsa primavera non era una promozione, uno specchio per le allodole. Ci eravamo impegnati ad offrire un prodotto che mantenesse nel tempo rendimenti ai vertici del mercato, senza vincoli, e così è stato. E così sarà anche per il futuro. Anche nel prossimo trimestre sarà del 2,50 netto, come lo è dal primo ottobre. Poi sarà di nuovo aggiornato in base all'andamento del mercato. Fatto salvo comunque un elemento certo: per il cliente sarà sempre tra le migliori soluzioni di servizio e rendimento che possa trovare sul mercato».

Una prova della valenza del conto corrente Freedom è che moltissimi nuovi correntisti sono già diventati clienti globali di

Mediolanum. «Chi ha conosciuto Banca Mediolanum in occasione del lancio del conto corrente Freedom» osserva Fontana Rava, «non si è poi fermato al conto corrente».

delle soluzioni personalizzate grazie alla consulenza dei Family Banker». Il conto corrente Freedom è stata l'occasione per entrare nel mondo Mediolanum e conoscerne organizzazione, servizi, prodotti studiati apposta per soddisfare le esigenze della famiglia: «Siamo una banca al servizio della famiglia» dice il responsabile Marketing Prodotti, «le cui necessità non vengono da noi sacrificate per alcun altro business». Di qui le caratteristiche del conto corrente Freedom che non solo offre, attraverso la polizza Mediolanum Plus, un rendimento superiore a un conto deposito, ma al contrario di un conto deposito ed esattamente come un normale conto corrente offre, e gratuitamente, tutti i servizi ad esso legati (carta di credito, bancomat, bonifici, Rid, bollette, Sms alert e così via), e vi si possono accreditare stipendi, pensioni, rendite. E si può prelevare quanto si vuole senza scadenze né penali.

E può essere solo l'inizio. Per decine di migliaia di clienti è stato solo il primo passo su una strada che, una volta scoperta, hanno poi voluto continuare a percorrere.



Message 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®.

Si estende la rete degli uffici rivolti alla clientela, presenti in tutta Italia

Nuovi Family Banker Office a Milano

Le strutture dedicate al rapporto personalizzato con il cliente da parte dei Family Banker

■ ■ ■ Due in pieno centro città, in via Larga e via Visconti di Modrone, e uno presso il Mediolanum Forum di Assago, la grande struttura polifunzionale sponsorizzata dal gennaio scorso. Sono i nuovi Family Banker Office inaugurati nelle ultime settimane a Milano, che si aggiungono a quello di via Santa Maria Podone operativo da alcuni anni. Tre nuove e importanti aperture che portano a 240 il totale dei Family Banker Office presenti in tutta Italia: tutti con locali e ingresso a fronte strada che rappresentano un punto di riferimento, ben visibile, per la clientela sul territorio, e un punto d' incontro con il proprio Family Banker.

«Il Family Banker è il direttore di banca del 21esimo secolo in grado di instaurare e sviluppare una relazione bancaria personale, diretta e continuativa nel tempo con il Cliente» sottolinea Paolo Malmusi, responsabile gestione e sviluppo Uffici Rete in Italia, «per questo Banca Mediolanum mette a disposizione dei propri Clienti tutti gli strumenti e le tecnologie, dal Banking Center telefonico a



Il Family Banker Office al Mediolanum Forum di Assago, alle porte di Milano



Nella foto qui sopra, Paolo Malmusi; in alto a destra, Gianni Rovelli; nella foto qui a destra, Danilo Carelli

Internet, per operare a distanza con la massima semplicità e comodità, e allo stesso tempo ha sviluppato e continua a sviluppare una rete capillare di uffici decentrati, nelle grandi città come nei centri di provincia». Una strategia di relazione con il Cliente che ora si espande con decisione anche nel capoluogo lombardo, che offre grandissime potenzialità in termini di attività finanziarie, risparmio e investimenti.

«Con l'apertura dei tre nuovi Family Banker Office del progetto 'Città di Milano' puntiamo a crescere ulteriormente nel numero di Clienti, nella Raccolta Finanziaria e nel numero dei Family Banker» aggiunge Malmusi, «possiamo considerarlo un punto di partenza sulla piazza milanese, e i risultati già riscontrati in queste prime settimane di attività sono molto positivi e incoraggianti».

Oltre ai tre uffici in centro, collocati in aree strategiche e facilmente raggiungibili, quello presso il Forum di Assago rappresenta inoltre una soluzione innovativa e il primo esempio in tutta Italia di un Family Banker Office e una Succursale della Banca abbinati assieme in un'unica struttura.

«Per dare adeguata visibilità all'apertura dei tre nuovi Family Banker Office milanesi abbiamo realizzato una campagna di comunicazione mirata e localizzata, ad esempio attraverso affissioni e sponsorizzazioni sui mezzi pubblici» rileva Gianni Rovelli, responsabile Marketing Comunicazione e Canali di Mediolanum, «iniziative che si collocano all'interno di un'attività di comunicazione più ampia, articolata e continuata nel tempo, che comprende anche eventi come il Mediolanum Market Forum, il convegno economico-finanziario arrivato alla quinta edizione organizzato in piazza Affari presso la sede della Borsa».

L'avvio dei nuovi Family Banker Office comporta anche l'esigenza di sviluppare ulteriormente le risorse umane e

professionali dedicate, «con un'attenzione particolare ai profili professionali di alto livello e con una forte esperienza nel settore bancario e finanziario» osserva Danilo Carelli, responsabile selezione alti profili per la città di Milano, «ad esempio, a livello dirigenziale. direttore di filiale, responsabile gestione titoli e investimenti, responsabile dei rapporti con la clientela. In questo quadro, lo scenario professionale è ricco di straordinari talenti che in Mediolanum possono trovare l'opportunità e la possibilità concreta di raggiungere i propri obiettivi e di realizzare i propri sogni».

Conferito dalla Ferpi per la chiarezza dei rendiconti aziendali

A Mediolanum SpA l'Oscar di Bilancio

■ ■ ■ È stato Massimo Doris, Vice Presidente di Mediolanum, a ritirare l'Oscar di Bilancio il 30 novembre a Palazzo Mezzanotte, sede della Borsa di Milano. Il premio, istituito nel 1998 dalla Federazione Relazioni Pubbliche Italiana, premia le aziende che sanno (e vogliono) fare una comunicazione finanziaria trasparente e chiara.



Massimo Doris, Vice Presidente di Mediolanum, (a destra, nella foto) ritira il riconoscimento per l'Oscar di Bilancio

Mediolanum è stata così giudicata la migliore del suo settore, quello delle Imprese di Assicurazioni, nel quale era entrata come finalista insieme con Alleanza Assicurazioni e la Società Cattolica di Assicurazioni Società Cooperativa. «Bilancio ben costruito, chiaro e completo nell'esposizione» si legge nella

motivazione, «è corredato di analisi qualitative e quantitative adeguate. Particolarmente apprezzabile lo sforzo ben riuscito di sintesi espositiva. L'Investor kit presente sul sito rende facilmente reperibili tutte le informazioni e gli atti di carattere finanziario. La presentazione del bilancio sociale è meritevole di attenzione e ben rappresenta il senso della responsabilità d'impresa nei confronti degli

stakeholders». Per Mediolanum si tratta del riconoscimento di una lunga fedeltà all'impegno di dare sempre un'informazione completa e comprensibile.

| |
|--|
| Selezione e Reclutamento tel. 840 700 700 www.familybanker.it |
| Entra in Banca Mediolanum Basta una telefonata 840 704 444 www.bancamediolanum.it |
| Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scippa roberto.scippa@mediolanum.it |
| Questa è una pagina di informazione aziendale il cui contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti |