

Straordinario successo del nuovo prodotto apribile liberamente via internet. Il mercato non aspettava altro e Banca Mediolanum rilancia alzando il tasso a soli 3 giorni dal lancio

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

**A**l grande evento di Banca Mediolanum, che si è svolto a Rimini il 1° e 2 maggio, è stato lanciato «InMediolanum», il Conto Deposito inizialmente caratterizzato da un'offerta di tasso pari al 3,25% annuo lordo, corrispondente al 2,37% netto. 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 risparmiatori, che 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. Eravamo già pronti, anche con le 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 notizia hanno sommerso di richieste di informazioni il Banking Centre e i Family Banker, ci ha spin-

to ad accelerare sull'offerta più aggressiva senza aspettare il periodo di rodaggio del 3,25%. Di conseguenza sono saliti anche gli interessi a sei e tre mesi: rispettivamente 2,30% annuo lordo (1,68% netto), e 1,80% annuo lordo (1,31% netto). InMediolanum affianca Conto Freedom, punta di diamante

re alle recenti novità introdotte nell'offerta come il servizio di Pronti Contro Termine con rinnovo automatico, «E Così» - una soluzione bancaria per i più giovani, «Portaconto» - 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.inmediolanum.it](http://www.inmediolanum.it).

Entrare in questo sito significa entrare in Banca Mediolanum: liberamente, senza impegno, con un'operazione facilissima, alla portata di tutti, e avere una remunerazione della liquidità tra i massimi livelli di mercato. Il cliente può in qualsiasi momento disporre del suo denaro, anche svincolando anticipata-



Un momento dell'evento per i Family Banker Mediolanum che si è svolto il 1° e 2 maggio a Rimini, per la prima volta aperto anche a clienti, giornalisti, analisti e investitori internazionali, come nuovo ed ennesimo segno della massima trasparenza aziendale



te di Banca Mediolanum, arricchendo ulteriormente una gamma di servizi bancaria ampia, completa e in continua evoluzione. Basti pensa-

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 attraverso

bonifici sia in ingresso sia in uscita da/verso altri conti intestati al cliente. L'accesso diretto non sostituisce 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 Mediolanum 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 comunicare.

## Un iPad2 a chi presenta tre nuovi clienti

**D**al 2007 al 2010 ben 82 mila persone sono diventate 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% dei casi, contro il 17 della media italiana. Ciò significa che il cliente di Banca Mediolanum 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%. Una tendenza che la Banca ha assecondato, e che ha preso

**I Love Mediolanum, un regalo strepitoso della Banca per i clienti presentatori**

sempre più i tratti di una vera e propria «community» se si considerano le tante iniziative di coinvolgimento culturale, sportivo, di intrattenimento che Banca Mediolanum organizza tutti gli anni durante tutto l'anno per i suoi clienti.

In questo contesto si inserisce il programma Member get Member, nato nel 2007, che prevede una serie di riconoscimenti per i clienti presentatori.

Oggi un ulteriore passo avanti, con una iniziativa unica e strepitosa, I Love Mediolanum, limitata nel tempo - da maggio ad agosto di quest'anno - dedicata ai correntisti 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 stipendio o pensione e così via). A questi clienti presenteranno un premio speciale: un iPad2 32gb.

Ma la proposta non si esaurisce qui. Come per molte altre iniziative di Banca Mediolanum, si è pensato anche di dare al cliente la possibilità di aiutare i più bisognosi 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 Mediolanum.

Dal canto suo, la Banca, per ogni iPad2 assegnato, devolverà alla stessa opera di soli-

darietà, il corrispettivo di un mese di scuola, cure mediche e mantenimento per un bambino haitiano.

In questo modo l'intera operazione possiede i quattro requisiti, i «4 Si» che una iniziativa Mediolanum deve poter rispondere alle domande: è utile al cliente?; è utile all'azienda?; è utile al Family Banker?; è socialmente utile? E questa la strada che Banca Mediolanum si impegna a percorrere, per un benessere e uno sviluppo reali, cioè della persona e insieme della comunità.

Il regolamento completo dell'operazione a premi è depositato presso Testoni&Testoni Promotion s.a.s., Via Martiri di Belfiore, 3 20090 Opera (MI). Estratto del regolamento e periodo di validità consultabili sul sito [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it).

**Messaggio Pubblicitario.** 3,50% annuo lordo corrispondente al 2,55% netto. Condizioni valide fino al 30 agosto 2011. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi su [inmediolanum.it](http://inmediolanum.it) e presso i Family Banker®

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

Selezione e Reclutamento  
tel. 840 700 700  
[www.familybanker.it](http://www.familybanker.it)

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM  
BASTA UNA TELEFONATA  
840 704 444  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)