

L'istituto offre ai clienti la libertà di operare con i canali disponibili senza rinunciare al rapporto umano

Uno sportello sempre a disposizione

I Family bankers accompagnano le famiglie nell'uso della banca, dei suoi servizi e prodotti e della sua tecnologia

Chi è Banca Mediolanum per la sua clientela? È la sola che, abbinando la professionalità del Family banker al valore aggiunto della multicanalità, riesce a mettere a disposizione di ciascuna famiglia una «filiale» dedicata, su misura. È questa primogenitura di un modo nuovo di fare banca, il comune sentire di correntisti e prospect, sulla base delle recenti indagini di mercato condotte da parte dell'istituto di credito.

Da sempre, del resto, il modello adottato da Banca Mediolanum, centrato sui vantaggi della multicanalità integrata, rappresenta un grande passo avanti nell'offerta dei servizi bancari e costituisce una soluzione originale e

unica nel panorama italiano ed estero.

In particolare, l'unicità, il plus del sistema fatto proprio dalla Banca fondata da Ennio Doris, sta nel racchiudere le caratteristiche del modello bancario organizzato tradizionalmente, ossia con personale presso gli sportelli delle filiali dislocate a livello territoriale, e di quello cosiddetto virtuale, che abbate i costi offrendo conti correnti accessibili esclusivamente on-line.

Banca Mediolanum, infatti, si differenzia nettamente in quanto ha mantenuto il rapporto umano rafforzandolo però con l'apporto delle nuove tecnologie, al fine di garantire una maggiore efficienza delle operazioni. È l'unico istituto che consente ai suoi

clienti l'opportunità di usufruire di una sfera di libertà e insieme di relazione: a tutte le famiglie viene offerta la libertà di operare dove, quando e mediante i canali disponibili e preferiti, senza rinunciare alla centralità della relazione personale. Pertanto questa libertà di azione, unitamente al rapporto umano, è il vantaggio di fondo che la Banca offre mediante il suo modello pensato intorno ai bisogni del cliente con una proposta di servizi completa e conveniente.

Va precisato però che Banca

Mediolanum è partita dal presupposto che avviare un circolo virtuoso grazie al contributo dell'innovazione tecnologica, per contenere i costi delle operazioni, non sia sufficiente.

**Il modello mediolanum
racchiude
le caratteristiche
del sistema tradizionale
e di quello virtuale,
che abbate i costi
mantenendo un alto
livello qualitativo**

Un istituto di credito, infatti, deve essere in grado di garantire soprattutto servizi di alta qualità. Ecco allora l'intuizione, quando ancora Internet era poco conosciuto, di proporre una gamma di

servizi articolando una pluralità di strumenti, che si fondavano sul mezzo del telefono, molto più alla portata di tutti rispetto

all'ingresso via web.

Del resto, quando la Banca è partita, per essere competitiva sul mercato, occorreva escogitare modalità differenti per raggiungere il cliente, mezzi non ancora sperimentati. Da questa premessa è stata creata una banca che conserva un'impostazione basata sul rapporto umano e fa leva sulla tecnologia per offrire un miglior servizio.

Al centro del sistema c'è il cliente, come dimostrano anche gli spot pubblicitari da anni in onda, con l'immagine diventata un'autentica icona, del fondatore Ennio Doris che disegna sul sale un cerchio per dare l'idea della banca costruita intorno alla clientela che, in base all'esigenza del momento può scegliere fra due fattispecie di «aiuti» da parte della Banca.

Per le decisioni quotidiane, come prelievi, bonifici, ricariche telefoniche, informative su saldi e bonifici, il correntista può ricorrere ai «canali diretti», vale a dire il telefono contattando il contact center, l'accesso via Internet, il teletext a cui oggi si aggiunge anche il T-banking che sfrutta il digitale terrestre, in piena autonomia e a qualunque ora della giornata, da casa o dall'ufficio.

Ogni volta che invece si devono compiere operazioni che richiedono esperienza e competenza, come decisioni legate all'investimento, la pianificazione di un piano pensionistico piuttosto che l'apertura di un mutuo per la prima casa di proprietà, ci si può rivolgere a uno dei quasi 6.000 Family Banker della Rete di vendita. Questi professionisti del risparmio accompagnano le famiglie nell'utilizzo della Banca e della sua piattaforma tecnologica, ne sono i «facilitatori», il fulcro della formula multicanale.

Banca Mediolanum perciò è la sola con cui la banca arriva nel salotto di casa o in ufficio a qualunque ora della giornata e al tempo stesso si potrà sempre fare affidamento sul proprio «banchiere» di fiducia.

LA VERSIONE PROFESSIONAL DEL CONTO RIFLEX RIFLETTE LE ESIGENZE DI LIBERI PROFESSIONISTI E PICCOLI IMPRENDITORI

Arriva un nuovo strumento di lavoro «specializzato»

Il conto corrente Reflex si «specializza». La gamma di prodotti che portano il brand di Reflex si arricchisce con l'arrivo di Reflex Professional che, in linea con la filosofia di fondo dell'innovativo conto corrente lanciato da Banca Mediolanum nel 2005, è stato pensato per riflettere le esigenze di liberi professionisti e piccoli imprenditori individuali.

La Banca, infatti, ha sviluppato questa nuova soluzione per andare incontro alle numerose categorie di contribuenti toccate dalle novità introdotte dal recente decreto legge 223/2006 (il cosiddetto decreto «Bersani»); un prodotto che diventa un autentico strumento di lavoro, tenuto presente come anche nei pagamenti relativi all'universo professionale, vengano sempre più spesso utilizzati mezzi alternativi al contante, cioè carte di credito/debito, bonifici e assegni, e come l'evoluzione del decreto determinerà una fortissima accelerazione nella crescita di questi strumenti.

In particolare, l'articolo 35 del decreto legge ha previsto per chi esercita arti o professioni, così come per le società o associazioni fra artisti e professionisti, l'obbligo di tenere uno o più conti correnti bancari o postali sui quali far transitare tutte le somme riscosse nell'esercizio dell'attività professionale e a mag-

Riflex Professional in "pillole"

Le caratteristiche del conto corrente per le categorie professionali



I destinatari

Si rivolge a liberi professionisti (medici, artisti, dentisti, notai, veterinari, geometri, professori universitari, avvocati, commercialisti e architetti ecc.) e imprenditori individuali. Il prodotto non può invece essere sottoscritto dalle società di qualunque tipologia (ossia di capitali e di persone); dalle associazioni tra singoli professionisti oltre a quattro persone intestatarie del conto quando siano costituite con atto pubblico e assimilabili a società nella gestione dei poteri di rappresentanza.



Il canone

Può andare da 0 a 5 euro al mese, azzerabile con una giacenza media annua di almeno 5 mila euro o 30 mila di patrimonio investito in risparmio gestito.



L'operatività

Tutti i principali servizi bancari sono gratuiti e illimitati: vale a dire prelievi presso i bancomat di tutte le banche italiane, e ancora bonifici, assegni, invii estratto conto, versamenti e prelievi presso gli sportelli convenzionati di Poste e Banca Intesa, ecc. Inoltre la carta bancomat è sempre gratuita.



Il servizio Sms "alert"

È gratuito e consente al cliente di ricevere un Sms informativo a seguito dell'uso del bancomat, richiesta del saldo periodico, ricezione accredito stipendio, accesso al sito Internet di Banca Mediolanum, ecc.



Il Pos

Può essere richiesta l'installazione e la successiva manutenzione del POS EMV (cordless, gprs, stand alone, a cura di CartaSi e SIservizi) in grado di accettare pagamenti attraverso moneta elettronica, cioè con carte di credito e bancomat.

gior ragione gli importi che superino i mille euro, utilizzando però esclusivamente strumenti di pagamento di-

versi dal contante; inoltre sul conto dovranno pervenire anche le somme versate per il pagamento delle spese lega-

te all'esercizio della propria attività.

Per queste ragioni Banca Mediolanum ha scelto di sviluppare una versione di Reflex che, mantenendo tutte le caratteristiche del conto retail, cioè trasparenza dei costi ed estrema flessibilità introduce alcuni servizi necessari per lo svolgimento dell'attività professionale.

Per quanto riguarda il canone non cambia nulla. Può azzerarsi se il cliente conserva con la banca investimenti per 30 mila euro oppure una giacenza minima sul conto di 6 mila euro: in pratica può quindi costare da zero a 5 euro al mese, il che significa un costo annuo massimo di 60 euro, senza ulteriori spese. Resta ferma tutta l'operatività di Reflex a cui si aggiunge la possibilità di richiedere l'attivazione di un terminale Pos, in grado di accettare pagamenti attraverso moneta elettronica ossia con carte di credito e bancomat. Come avviene per la formula classica di Reflex, anche Reflex Professional si può utilizzare 24 ore su 24, in quanto, grazie al modello multicanale, permette al titolare del conto di entrare in banca con la modalità che preferisce: via web consultando il sito Internet all'indirizzo www.bancamediolanum.it, piuttosto che via telefono o sfruttando lo «sportello» televisivo.

ENTRA IN BANCA
MEDIOLANUM
BASTA UNA
TELEFONATA 840 704 444
www.bancamediolanum.it

Notizie Mediolanum a cura di
Roberto Scippa
roberto.scippa@mediolanum.it

Selezione e Reclutamento
tel. 840 700 700
www.familybanker.it