

SPECIALE RISPARMIO A CIASCUNO IL SUO DEPOSITO

METTETEVI COMODI

Con la soluzione Freedom, **Mediolanum** porta la banca in famiglia. Perché per l'istituto di Doris «il cliente non deve pensare a niente»



Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum

«**S**iamo una banca al servizio della famiglia, le cui necessità non verranno mai sacrificate per alcun altro business». Lo afferma Edoardo Fontana Rava, responsabile Marketing e Prodotti del gruppo Mediolanum, una banca che si propone come la migliore sul mercato e lancia continue sfide ai concorrenti. In un clima in cui gli investimenti sono visti come una palude pericolosa dai maggiori risparmiatori, Banca Mediolanum con il conto corrente "Freedom" offre una soluzione adatta per quei correntisti che hanno ancora paura di lanciarsi nel buio degli investimenti ad alto rischio ma che sono disposti a far fruttare il proprio denaro.

«Aprendo un conto Freedom – spiega Fontana Rava – il nostro cliente può contare gratuitamente su carte di credito, bancomat, bonifici, accredito delle bollette, sms di avviso all'utilizzo del conto, accredito di pensioni e stipendi. Non solo. Il conto è abbinato alla polizza "Mediolanum Plus" per un futuro sicuro e protetto. Il cliente, dunque, ha due prodotti in uno. Non solo. La polizza ha un rendimento dichiarato e l'assicurato può decidere di uscire quando vuole».

La famiglia come missione, dunque?

Assolutamente. La famiglia è il cuore della strategia del gruppo, anche sul fronte dell'orientamento della rete di vendita. Lo stesso conto Freedom è stato creato per rispondere alle esigenze del nucleo familiare di cui copre, da solo, tutte le esigenze primarie. Si tratta di un conto corrente innovativo a tutto tondo, dai costi estremamente vantaggiosi, che prevede la possibilità di richiedere carte di credito, bancomat, libretto degli assegni, che garantisce tutte le principali operazioni bancarie a costo zero (anche le telefonate sono gratuite) e l'opportunità di utilizzare oltre 18 mila sportelli bancari e postali convenzionati su tutto il territorio nazionale per prelevare o depositare denaro contante, oppure per versare assegni. Il cliente non deve pensare a niente. Caratteristiche che fanno parte del nostro Dna, come dimostra anche l'impostazione del call center e del sito internet. Senza dimenticare i nostri Family Banker che seguono il cliente passo dopo passo rispondendo all'evoluzione delle sue esigenze.

Cosa chiedono oggi i risparmiatori?

Il risparmiatore, anche il più evoluto e consapevole dal punto di vista finanziario, chiede consulenza che è la base di tutto. Il conto corrente deve essere una commodity, non più soltanto un prodotto. È difficile, ad esempio, per il cliente fare la scelta fra un conto online e uno tradizionale. Ebbene il nostro Freedom non fa differenza rispetto al canale che utilizza il risparmiatore.

Come si adegua l'offerta del gruppo Mediolanum alle esigenze delle nuove generazioni?

Mediolanum offre anche una versione del conto

che si chiama Freedom Academy ed è dedicata agli studenti universitari con servizi correlati che favoriscono l'accesso all'indipendenza economica. Non solo. Con l'offerta New Generation è possibile costruire il patrimonio per gli studi dei figli attraverso un piano di risparmio collegato anche a una polizza per la protezione del capitale.

E sul fronte previdenziale quale strategia è stata messa in campo?

Il conto corrente è il punto di riferimento per gestire il rapporto con **Mediolanum**. Subito dopo arriva la copertura previdenziale che non si risolve in un solo prodotto. L'obiettivo è accompagnare il cliente nel suo percorso di 30-35 anni di vita. Per questo le soluzioni sono in continuo aggiornamento, per seguire le esigenze e gli obiettivi del cliente. Il prodotto si appoggia alla strategia del ciclo di vita, ridistribuisce il patrimonio con soluzioni sempre meno rischiose via via che ci si avvicina alla fine del percorso. L'offerta è del resto strutturata in diversi profili delineati in base alla propensione al rischio e al ciclo di vita del cliente. **[cp]**

«Il risparmiatore chiede **consulenza** che è la base di tutto. È difficile, ad esempio, scegliere fra un conto online e uno tradizionale. Freedom **non fa differenza rispetto al canale**. E il cliente può contare **gratuitamente** su carte di credito, bancomat, bonifici, sms di avviso all'utilizzo del conto...»



EDOARDO FONTANA RAVA

Responsabile Marketing e Prodotti del gruppo **Mediolanum**. A lato, l'ingresso della sede a Basiglio (Mi)



LE OFFERTE IN RETE

E il web punta sulla formula "zero spese-zero rendimenti"

I nuovi conti online edizione 2009-2010 puntano sulla formula "zero spese-zero rendimenti". Con remunerazioni nulle e spese di tenuta conto mensili o annuali a zero, o comunque azzerabili. A patto che si sottoscrivano altri prodotti della banca. Punta sul canone tutto a zero, ad esempio, il nuovo **Formula Web di Ugf Banca**, lanciato a luglio 2009, «che ha canone zero, zero spese per tutte le operazioni effettuate tramite i canali alternativi allo sportello e gratuitamente della carta Bancomat V PAY, della domiciliazione delle utenze e dei Rid, dei servizi di Internet Banking e Banca Telefonica, dei bonifici disposti tramite Internet Banking». Mentre, tra le novità presentate nel 2009, **Conto BGZero di Banca Generali**, che va a sostituire il tradizionale Conto Leone, opta per un canone mensile a 5 euro, azzerabile.

Ma sole se si dispone l'accredito diretto di stipendi o pensioni e la domiciliazione delle utenze, se il patrimonio medio in conto supera i 10.000 euro di giacenza, se si effettua un minimo di 300 euro al mese di spesa con carta di credito e se le commissioni mensili di negoziazione titoli superano la soglia dei 25,00. Stessa strategia seguita da **Unicredit**, che per i correntisti che utilizzano in modo prioritario l'online ha lanciato **Genius Smart** con un canone mensile di 6 euro,

azzerabile con accredito di stipendi o pensioni e per asset gestiti pari a 15.000 euro. I bonifici sono gratis, così come la carta bancomat e di credito e i prelievi e i versamenti su Atm. Inoltre il conto comprende anche dodici operazioni semestrali gratuite allo sportello, mentre il tasso creditore è a zero. L'ultima tendenza è anche puntare sui servizi extra offrendo prodotti a costo zero da agganciare al conto online. Primi tra tutti i conti di deposito. **Websella.it**, ad esempio, offre un tasso ben più alto degli indici di riferimento: il conto di deposito si apre gratuitamente, può essere agganciato senza commissioni extra al conto online e permette di ottenere rendimenti lordi pari rispettivamente a 1,50% per scadenze a tre mesi, 2% per vincoli semestrali, e 2,50% per i dodici mesi. Per **Ing Direct**, il conto online d'appoggio tutto a zero spese (anche l'imposta di bollo è a carico della banca) è riservato solo ai già titolari dello storico deposito ad alta remunerazione **Conto Arancio**, che offre il 2,50% sui vincoli a dodici mesi. Ma si può arrivare al 2,75% lordo se, entro il 30 aprile 2011, si apre anche il conto corrente d'appoggio. Il rendimento, in offerta per tutti i nuovi clienti, viene poi sostituito allo scadere del vincolo e del periodo promozionale da un più contenuto 1,50%.