

Nuove iniziative. **Mediolanum** apre ai clienti senza il family banker

«Possiamo offrire il 3,25%, anzi arriviamo al 3,5% lordo»

Si può permettere anche questo. Annunciare il lancio di un conto di deposito al 3,25% il lunedì e rilanciare il giovedì passando al 3,5%. Ennio Doris, abituato ai colpi di scena, non pare imbarazzato di fronte a chi gli chiede il motivo di tale ripensamento repentino rispetto alla mega convention che ha avuto luogo a Rimini l'1 e il 2 maggio.

«Abbiamo deciso di salire subito al 3,50% - spiega Ennio Doris Presidente di Banca **Mediolanum** - dopo aver riscontrato il grande interesse che ha suscitato l'ingresso della nostra Banca nel mercato dei conti di deposito». 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 tutti i Family Banker, ci ha spinto ad accelerare immediatamente sull'offerta più aggressiva senza aspettare il periodo di rodaggio del 3,25%», conclude Doris. Anche perché la concorrenza non sta a guardare: nell'ultima settimana non sono infatti mancati i ritocchi al rialzo da parte di altri intermediari.

Il conto di deposito, sotto-



Ennio Doris, patron di Banca **Mediolanum**

Per la prima volta si potrà investire evitando il promotore

scrivibile direttamente a partire da sabato 7 maggio attraverso internet (www.inmediolanum.it) senza rivolgersi ai Family Banker, può essere considerato una libera chiave di ingresso nel mondo **Mediolanum** affinché un nuovo cliente possa autonomamente testare qualità del servizio e validità delle promesse. Va detto che questa è la prima volta che il gruppo apre la por-

ta al pubblico senza che a fare gli onori di casa sia un promotore. Una rivoluzione che si spiega con la volontà di crescere rapidamente e di catturare il pubblico dei conti deposito. Una tribù nota a tutti gli esperti come abbastanza nomade: si sposta infatti in base alle condizioni del migliore offerente. La sfida è quella di renderla stanziale. Un obiettivo che hanno del resto anche gli altri competitor. «Sul mercato molti internauti hanno parecchi preconcetti - spiega Doris -. Noi vogliamo farli accomodare con una modalità veloce e fare in modo che siano loro stessi a richiedere contatto e il confronto con i family banker. Siamo come un'auto dobbiamo farci provare affinché ci apprezzino fino in fondo».

Il nuovo prodotto si affianca a "Freedom", il conto corrente che remunera solo oltre i 15mila euro e legato a una polizza e come tale tassato al 12,5%. Attualmente il gruppo conta 170mila c/c Freedom aperti per 5 miliardi di masse. Freedom, che garantisce la totale operatività bancaria, continuerà a esistere, in associazione al servizio di pronti contante con rinnova automatico Rendicash, più efficace per la gestione della liquidità.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

