



Con Freedom Più tutti i servizi del conto corrente e la possibilità di una remunerazione ancora più alta

Mediolanum Freedom Più fa crescere il valore dei risparmi

Un altro passo avanti per dare il migliore servizio possibile alla clientela, ai risparmiatori e alle loro famiglie

Dare più valore ai propri soldi, ai propri risparmi, con massima praticità e convenienza. La soluzione? L'opportunità che mancava? Un conto corrente che unisce la piena operatività e tutti i servizi bancari completi di un conto corrente tradizionale, insieme alla possibilità di una remunerazione ancora più alta vincolando una somma della liquidità in giacenza. In pratica, tramite i depositi a tempo, coglie, con un'unica soluzione, tutti i vantaggi del conto corrente insieme a quelli di un conto deposito. Banca Mediolanum ha concentrato tutte queste opportunità in un unico conto corrente, il nuovo Mediolanum Freedom Più, che può vantare costi bassi e condizioni tra le più convenienti in assoluto. Vale a dire, una remunerazione ai massimi livelli di mercato per il denaro sempre a disposizione del cliente: il 3,30% lordo annuo sulle giacenze che superano i 15 mila euro. Con la possibilità, vincolando una parte della liquidità, di guadagnare ancora di più. Perché si ottiene, anche in questo caso, una remunerazione ai livelli più alti del mercato: il 4% lordo sulle somme vincolate per 12 mesi. Un 4% che può poi arrivare fino al 4,60% grazie alla promozione "InMediolanum Friends"

dichiarato, di diventare la prima banca 'retail' italiana. Non serve fare calcoli complicati, solo un confronto con ciò che propone il resto del mercato. Dal primo giugno, aprendo il conto corrente Mediolanum Freedom Più, sarà possibile vincolare una quota di denaro e dei propri risparmi, a partire da 100 euro e a condizione di mantenere una giacenza media sul conto corrente di 15mila euro, per un periodo variabile tra 3, 6 e 12 mesi, direttamente sullo stesso conto senza dover utilizzare a questo scopo un conto



Da parte di Banca Mediolanum un'ulteriore proposta all'avanguardia, un ulteriore servizio a condizioni molto vantaggiose per i clienti

co segnalato che apra a sua volta il conto. Cifre che staccano nettamente il tasso medio del mercato

italiano. Anche in termini di costi c'è poca gara. Il costo annuo del nuovo conto corrente di Banca Mediolanum ammonta a 32 euro, quello medio del mercato è di 136 euro (Fonte CorriereEconomia 16.01.2012). Una differenza del 77 per cento. In un periodo non facile per l'economia, per tanti risparmiatori e per le loro famiglie, ecco da parte della Banca un'ulteriore proposta all'avanguardia, un ulteriore servizio a condizioni molto vantaggiose per i clienti. Sempre all'insegna dell'innovazione, della qualità e della convenienza massime. È così che, in uno scenario in difficoltà, c'è chi procede a ritmo serrato, e compie passi avanti.

Stesso discorso, e stessa grande convenienza, per le eventuali quote vincolate. Il tasso di remunerazione sulle somme vincolate per 12 mesi del conto Mediolanum Freedom Più ammonta al 4% lordo. A ciò si aggiunge la promozione "InMediolanum Friends" (già in essere per il conto deposito InMediolanum), per cui il tasso sale di un ulteriore 0,20%, fino ad arrivare al 4,60%, per ogni am-

Messaggio pubblicitario. Per le condizioni economiche e contrattuali e per quanto non espressamente indicato, è necessario fare riferimento al Foglio Informativo, alle Norme e al regolamento della promozione "Friends" disponibili sui siti web www.bancamediolanum.it, www.inmediolanum.it e presso i Family Banker®. La promozione "InMediolanum Friends" è valida fino al 30/06/2012; per la presentazione di nuovi clienti, sul tasso del 4,00% annuo lordo riconosciuto sui depositi a tempo di durata 12 mesi verrà applicato un extra tasso dello 0,20% annuo lordo e fino ad un massimo dello 0,60% sui nuovi depositi costituiti fino al 30/06/2012.

FAMILY BANKER

"Così abbiamo cambiato il modo di 'fare' banca"

Cedere nell'equivoco è facile, ma credere che il Family Banker sia un semplice promotore finanziario è sbagliato. Tra il Family Banker e il Promotore Finanziario la differenza non è filosofica bensì sostanziale" spiega Stefano Volpato, direttore commerciale di Banca Mediolanum "è una figura unica che si inserisce in un modo unico di fare banca: il modello creato da Banca Mediolanum. Detta in maniera molto essenziale, mentre il promotore fa pianificazione finanziaria, il Family Banker in concreto fa anche quello che in una banca tradizionale farebbe il direttore, assiste quindi la clientela e orienta nella scelta dei servizi bancari, del conto corrente, dei mutui, prestiti, fidi, e delle altre soluzioni per una efficace gestione della liquidità del cliente. Strumenti con i quali sviluppa e mantiene una relazione esclusiva e costante nel tempo con il suo cliente. Una bella differenza, per i clienti e le loro famiglie, e non solo. Per questo, essere Family Banker significa fare molto di più che il promotore finanziario e farlo in modo diverso".



Stefano Volpato, Italian Network Manager di Banca Mediolanum

Quali sono queste opportunità più nel dettaglio?

"Siamo sempre più convinti che l'evoluzione del mondo del risparmio offra opportunità straordinarie per l'attività del Family Banker, per diversi ottimi motivi. Il primo è il mercato. Mentre il patrimonio complessivo gestito dai promotori finanziari, quindi la singola voce della pianificazione finanziaria affidata ai promotori, e non alle banche, ammonta ad appena 250 miliardi di euro, il Family Banker, grazie al modello di Banca Mediolanum, si muove in un ambito che ha dimensioni e potenzialità enormi: il risparmio e le attività finanziarie complessive delle famiglie italiane ammontano a 3.500 miliardi di euro. Un settore che nell'ultimo anno è cresciuto dell'11 per cento. A cui si devono aggiungere altri 1.000 miliardi di euro di giro d'affari dell'erogazione bancaria. Quindi, un mercato potenziale di circa 4.500 miliardi di euro. Ecco le cifre e i termini di riferimento, prendendo spunto dalle stime di Banca d'Italia e dei principali istituti di statistica. Ecco le grandi potenzialità e opportunità, di crescita e di sviluppo, per l'attività del Family Banker Mediolanum".

Qual è il vostro obiettivo?

"Diventare la prima banca 'retail' italiana. E per farlo dobbiamo raddoppiare, in dieci anni, il numero dei Family Banker, che oggi sono circa 4.500. Alla fine di quest'anno vorremo contarne 300 in più".

Chi può diventare Family Banker?

"I candidati ideali sono bancari e promotori finanziari che abbiano già un'esperienza proficua di relazione con la clientela, ma anche sincera passione per il settore del risparmio. Perché il punto focale è proprio lì, nella consapevolezza che gestire il risparmio significa prendersi cura della qualità della vita delle persone, delle famiglie".

E i giovani?

"Certo, ci rivolgiamo anche ai giovani per i quali abbiamo piani di formazione e di inserimento specifici. Entrare nella nostra struttura vuol dire poter garantire ai clienti e a sé stessi un altissimo livello di qualità. Quello che conta è la capacità professionale, l'atteggiamento nelle relazioni e l'immagine sul territorio. Quanto alle proposte economiche posso dire che saranno adeguate all'esperienza di ciascuno oltre che alle caratteristiche personali e alle capacità professionali. Gli interessati possono contattarci anche tramite il portale www.familybanker.it".

Questa è una pagina di informazione aziendale con finalità promozionali. Il suo contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.

Operazioni sempre più facili e veloci: in arrivo anche la firma digitale

Basta una firma? Sì, purché sia digitale. Per semplificarla, ancora di più, il servizio alla clientela e l'attività dei propri professionisti, Banca Mediolanum ha sviluppato e sta rilanciando progressivamente la digitalizzazione della firma. Finora per sottoscrivere contratti e altri documenti ufficiali o con valore legale occorreva realizzare un formato cartaceo che poi doveva essere inviato alla sede della Banca, catalogato, archiviato... Con l'introduzione della firma digitale tutto si facilita e velocizza. Come funziona? Così: al momento della sottoscrizione del contratto mentre entrambe le parti in causa sono presenti, il cliente riceve un Sms contenente una password temporanea che potrà pertanto essere utilizzata una sola volta. A questo punto deve solo inserire nell'apposita pagina del portale della Banca uno dei suoi codici segreti e il codice temporaneo appena ricevuto e che il sistema, come detto, ha creato per l'occasione. Così il cliente firma in digitale il contratto valutato insieme al suo Family Banker. Contemporaneamente, anche quest'ultimo procede allo stesso modo, conferma l'operazione attraverso un altro codice temporaneo e riservato al professionista e appone anch'egli la sua firma elettronica in calce al documento. Il contratto è ora valido a tutti gli effetti, essendo già stato sottoposto alle verifiche dei vari uffici competenti che avvengono in tempo reale. E all'istante è già disponibile presso la sede centrale. Niente più carta! Il nuovo sistema di sottoscrizione tramite la firma digitale è già in uso per un campione di Family Banker e per alcune tipologie di contratto, ma in maniera progressiva verrà esteso a tutta la rete di vendita e per tutti i prodotti e le soluzioni di risparmio e investimento proposti da Banca Mediolanum. Da non dimenticare che tutto ciò è confezionato all'interno di un percorso commerciale di presentazione del prodotto fruibile tramite iPad che culmina con la firma digitale del contratto ed assicura che il cliente abbia preso visione di tutto il materiale informativo necessario.

Copernico, sottoscrizione di contratti più pratica e hi-tech

UN SISTEMA INNOVATIVO CHE FACILITA ANCORA DI PIÙ LA RELAZIONE TRA IL CLIENTE E IL PROPRIO FAMILY BANKER PERCHÉ AZZERER LE DISTANZE NELL'APPROVAZIONE DEI DOCUMENTI

Una rivoluzione 'copernicana', radicale, totale. Nel modo di gestire a distanza proposte di contratto e altri documenti. Per questo il sistema innovativo messo a punto da Banca Mediolanum ha preso il nome dal celebre astronomo polacco: Copernico. È un nuovo strumento per la gestione hi-tech di soluzioni e prodotti finanziari. Ma è soprattutto una modalità che facilita la relazione tra il cliente e il proprio Family Banker perché azzerare le distanze ed elimina il fattore "agenda". Facciamo un esempio: per sottoporre al cliente la proposta di contratto che stava aspettando, o la pianificazione finanziaria studiata durante l'incontro precedente, i passaggi necessari prevedono una telefonata, la definizione dell'appuntamento e poi i tempi d'attesa prima di incontrarsi. Con Copernico il Family Banker mette il "documento" a disposizione del cliente tramite il portale della Banca. Il cliente riceve subito un Sms e non deve fare altro che accedere al suo spazio personale riservato agli aggiornamenti. Se per caso ha il telefonino spento, ma è già collegato online, sarà avvertito da un banner di avviso analogo all'Sms. Ma quel che più conta è che da questo spazio può approvare e accettare la proposta di contratto utilizzando semplicemente i suoi codici segreti e l'operazione è subito perfezionata: senza dispendio di tempo e senza dover attendere i documenti cartacei, in tempo reale pur trovandosi gli interlocutori in luoghi diversi. Una maniera pratica, facile e istantanea di interagire con la propria banca. Appunto, una rivoluzione copernicana.

Con Facebook un nuovo canale di relazione tra banca e cliente

La parola d'ordine è: resta connesso al cambiamento. Banca Mediolanum ha appena aperto su Facebook la propria FanPage, che ha raccolto subito oltre 5.000 adesioni, con la quale si possono seguire, in tempo reale e con il linguaggio facile, pratico e diretto tipico del mondo "social", notizie e novità che riguardano la Banca, le sue attività, le iniziative rivolte alla clientela. Facebook è diventato, in poco tempo, il più grande Social network globale, la più estesa piattaforma online di comunicazione al mondo, con i suoi 850 milioni di utenti, di cui oltre 21 milioni in Italia. Un network dove è possibile condividere contenuti, veicolare messaggi, interagire con tante persone contemporaneamente. Uno strumento che apre nuove opportunità anche nel mondo dei servizi bancari, e nel rapporto di comunicazione e interazione tra banca e cliente. Con ogni singolo cliente. Un nuovo canale di relazione, coerente con le linee strategiche di sviluppo di Mediolanum: essere sempre la prima banca nella relazione con i clienti. Sia dal punto di vista delle relazioni umane, realizzate attraverso la presenza diretta dei propri Family Banker attivi sul territorio, e presenti in tutta Italia, sia tramite il sapiente uso delle opportunità offerte dalle tecnologie e dalle applicazioni hi-tech. Perché una cosa è certa, i clienti già abituati a gestire le proprie relazioni personali attraverso Facebook, e gli altri social media, sempre più si aspetteranno di ricevere informazioni e contatti anche attraverso questi canali. Dunque perché non permettere loro di scegliere, selezionando dai profili facebook, anche con quale dei Family Banker più vicini per localizzazione geografica, per età o per caratteristiche, interagire per entrare nel mondo Mediolanum? Un volta effettuata la scelta, fissare un appuntamento è consequenziale. Queste le ultime novità, ma altre, importanti, saranno presto in arrivo. Tutte rigorosamente online. Resta connesso, Banca Mediolanum c'è già.