

Economy

IL BUSINESS MAGAZINE DI MONDADORI

PRIVATE | L'IDEA DI UNICREDIT

UN DOTTORE AL SERVIZIO DEI PAPERONI

Tessera Salvavita e un medico sempre a disposizione. Con un patrimonio di almeno 500 mila euro si può. Grazie a Medic4All.

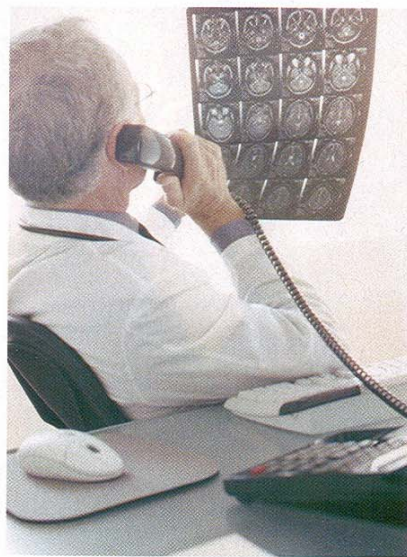
di **ILARIA MOLINARI**

L'obiettivo è fornire un servizio in più che consenta al cliente di poter ricevere assistenza medica e sanitaria ovunque si trovi. È con questo auspicio che la divisione Private del gruppo Unicredit ha firmato un accordo con Medic4All, società specializzata nella fornitura di servizi di telemedicina guidata dall'amministratore delegato Shai Misan.

TELEMEDICINA E CONSULENZA. I clienti più facoltosi del gruppo bancario milanese, e che hanno un conto private, potranno avere accesso a tutta una serie di servizi che riguardano le cure mediche. Medic4All, infatti, consentirà loro di raccogliere la loro storia sanitaria su Internet per consultarla e sottoporla a un medico in ogni momento, di avere accesso alla tessera Salvavita che contiene i dati medici indispensabili in caso di emergenze (gruppo sanguigno di appartenenza, allergie, intolleranze a particolari farmaci), di avere la possibilità di farsi prescrivere 24 ore su 24 un farmaco dopo aver contattato personalmente il dottore della centrale operativa, di farsi dare il nome straniero di una medicina in uso in Italia o il suo principio attivo per poterla comprare e assumere anche nel Paese estero in cui il cliente si trova.

Per chi viaggia molto, inoltre, Unicredit private banking (Upb) e Medic4All hanno previsto una consulenza medica in qualsiasi parte del mondo e in qualsiasi momento della giornata, con un dottore Medic4All che parla la

Shai Misan di Medic4All.



Medic4All vuole raggiungere 1,5 milioni di clienti nel 2008 con la telemedicina.

lingua del cliente e che può essere raggiunto sia telefonicamente sia mediante un contatto video.

SOLUZIONI EXTRABANCARIE. L'unico vincolo per avere accesso a questi servizi è essere iscritti a una delle tre formule del programma studiato da Unicredit per la clientela più facoltosa (minimo di 500 mila euro di patrimonio). La formula si chiama Value program e si suddivide nella tipologia style, plus o extra in base alla qualità e al numero di servizi offerti. Si tratta di un programma che unisce ai normali servizi erogati da un istituto di credito una serie di soluzioni extrabancarie rivolte al singolo cliente e a tutta la sua famiglia: si parte con sconti e agevolazioni per leasing o noleggi per finire con il Telepass gratuito e particolari trattamenti per l'organizzazione dei viaggi. Adesso a tutti questi servizi si aggiunge anche la telemedicina. «L'accordo con il gruppo bancario ci consente di consolidare la nostra posizione in Italia» ha spiegato Misan «e di fare un passo in avanti per realizzare l'obiettivo di raggiungere con i nostri servizi un milione e mezzo di italiani in tre anni».

