



Per la prima volta sul mercato italiano si parla di remunerazione netta

Barclays parla "Netto"

- Ø Il nuovo prodotto è un Pronti Contro Termine (PCT) che garantisce un tasso annuale netto del 5% per giacenze superiori a Euro 50.000
- Ø In occasione della nuova campagna pubblicitaria, la banca inglese rafforza la sua presenza sui canali on line e phone banking

Milano, 23 settembre 08 - Barclays Bank, uno dei principali istituti di credito al mondo e presente nel nostro Paese con una gamma di prodotti e servizi all'avanguardia, lancia il nuovo prodotto "Barclays Netto", proponendosi quindi in comunicazione con **un tasso di remunerazione netto**.

Il prodotto proposto è un Pronti Contro Termine (PCT) che remunera il 5% per investimenti minimi di 50 mila euro. Il PCT prevede un rinnovo trimestrale fino ad una durata complessiva di 12 mesi.

Barclays garantisce al cliente un primo rinnovo garantito. Il mantenimento del 5% per i due rinnovi successivi, fino ai 12 mesi previsti, è subordinato alla sottoscrizione di un ulteriore prodotto o servizio Barclays nei primi sei mesi.

Per importi compresi fra Euro 10.000 e Euro 49.999, il tasso annuale netto sarà del 4,5%, con le medesime condizioni di rinnovo.

Alla scadenza dei 12 mesi il tasso di interesse applicato, anche in questo caso Netto, sarà pari al parametro Euribor 3mesi-1%.

Il prodotto è proposto in abbinamento a Essential Plus, un conto corrente a canone zero.

In occasione del lancio di Barclays Netto, la Banca inglese ha inoltre completato e messo definitivamente a regime **l'offerta sui canali on line e phone banking**. Persone dedicate offriranno ai clienti un servizio qualificato, consentendo loro di conoscere l'intera gamma prodotto Barclays. Parallelamente la Banca garantirà un servizio presso le 84 filiali attualmente presenti sul territorio nazionale, con l'obiettivo di diventare a tutti gli effetti la prima Banca di riferimento per la propria clientela.

"Con Barclays Netto riconfermiamo la nostra vocazione innovatrice e la nostra proposizione multicanale preannunciate nel 2006 in occasione del lancio ufficiale in Italia" afferma **Vittorio De Stasio CEO Barclays GRBC Italia**.

*"L'acquisizione attraverso canali remoti sosterrà lo sviluppo di Barclays nel nostro Paese, diventando così complementare al nostro progetto di crescita organica. Obiettivo di questa campagna, che rappresenta il primo investimento significativo in comunicazione della Banca retail, è quello di dare un nuovo posizionamento a Barclays, ovvero **La Banca che Parla Netto**. Nell'attuale contesto caratterizzato da una difficile situazione di mercato, comunicando direttamente la remunerazione netta di un prodotto semplice, trasparente e dall'eccellente tasso attivo, vogliamo offrire ai nostri clienti uno strumento sicuro di remunerazione della liquidità nel breve periodo".*



Barclays Global Retail and Commercial Banking:

Barclays Global Retail and Commercial Banking (GRCB) racchiude tutti i business Barclays retail and commercial banking a livello globale. Presente in oltre 50 Paesi del mondo e con oltre 118 mila dipendenti, Barclays GRCB include la divisione UK Retail Banking, Barclays Commercial Bank, Barclaycard, GRCB Western Europe, GRCB Emerging Markets e Absa (Barclays Bank PLC possiede il 58,8% delle azioni di Absa Group Limited). Barclays GRCB serve milioni di clienti in tutto il mondo attraverso una rete composta da più di 4.700, tra filiali e negozi finanziari, e oltre 13.100 ATM.

Barclays opera in Italia dal 1990 con Woolwich, il marchio specializzato in mutui per la casa. Oggi, a meno di due anni dall'avvio del progetto Barclays in Italia, si contano 84 filiali bancarie, più di 70 negozi finanziari e oltre 300 promotori. Nel 2007 la Banca ha raddoppiato il numero dei dipendenti, e gli obiettivi di crescita e di reclutamento sul territorio sono altrettanto ambiziosi per i prossimi due anni.

*Maggiori dettagli relativi ai business di Barclays GRCB sono disponibili sul sito www.barclays.com
Ulteriori informazioni su Barclays GRCB Italia sono invece disponibili sul sito www.barclays.it*

Per ulteriori informazioni:

PMS

Andrea Faravelli
a.faravelli@pmsgroup.it
Tel: + 39 02 48.000.250
Tel: + 39 328 49.09.501

Luciano Crobu
l.crobu@pmsgroup.it
Tel: + 39 02 48.000.250
Tel: + 39 328 49.09.503