

# Il punto di Ennio Doris Analizzando le Borse si può essere ottimisti



**U**n'attenta analisi dell'andamento dei mercati azionari, successivamente, hanno innestato la marcia di un veloce recupero. Tuttavia questa fase si è esaurita nel corso degli ultimi sei mesi, mostrando gli indici borsistici ora positivi o negativi con un andamento parallelo.

La visione ottimistica che caratterizza Banca Mediolanum deriva da un approccio di lungo periodo con cui sosteniamo da sempre debba essere affrontato un investimento azionario nel mercato e sempre con la diversificazione prevista dalla strategia delle S D, diversificazione temporale, per tipologia di investimento, per ripartizione geografica, selezione di paesi che presentano un particolare potenziale di crescita ed investimenti in titoli rappresentativi di società innovative e dinamiche.

Nonostante l'attuale momento di stallo dei mercati, seguito al lungo ribasso durato tre anni (dal 2000 al 2003), oggi ci troviamo in una fase che risulta assolutamente "in linea" rispetto al comportamento che le borse hanno già manifestato durante le passate crisi.

Basta guardare infatti come si è mosso l'indice Dow Jones nei mille giorni che hanno seguito le cinque grandi crisi dei mercati degli ultimi cinquant'anni, verificatesi rispettivamente nel 1962, 1970, 1974, 1978 e 1987. Ebbene: in tutti questi cinque periodi i mercati hanno recuperato. E se l'attuale fase di recupero si è interrotta, ciò si deve soltanto al fatto che dopo il primo anno di crescita l'indice è salito molto più in alto che in passato.

Tuttavia l'inversione della tendenza al rialzo ha rappresentato un punto critico per il "sentiment", dell'investito-

# Un' iniziativa realizzata da Banca Mediolanum in partnership con American Express I clienti top in "PrimaFila" I migliori investitori riceveranno assistenza personalizzata dai Consulenti Globali

**P**rimaFila Banca Mediolanum è un progetto realizzato in partnership con American Express che per la prima volta partecipa ad un progetto così articolato con un altro istituto del settore finanziario e mette a disposizione dei clienti selezionati la sua Carta Oro.

L'alleanza strategica con American Express, forte dell'esperienza costruita con più di 6 milioni di clienti, consente di attivare per i migliori clienti di Banca Mediolanum il primo sistema di loyalty integrato tra i più sofisticati ed innovativi in Europa.

**I privilegi e i servizi riservati ai possessori della "Carta Oro" coprono gran parte delle esigenze della clientela selezionata con rilevanti vantaggi economici**

La società americana diretta in Italia da Giglio Dal Borgo, è stata la prima ad applicare la segmentazione del mercato seguendo una logica di categorie di appartenenza, ottenendo così la leadership internazionale. L'essere titolari di una carta di credito preziosa garantisce in qualche modo la fruizione di un servizio migliore; Banca Mediolanum persegue l'obiettivo di crescita con altri servizi ed altri prodotti, ma con la stessa logica di segmentazione.

Il cliente con una buona capacità di risparmio ha normalmente necessità di ottimizzare al meglio la gestione del proprio tempo, oltre a rappresentare quasi sempre un alto potenziale di crescita; ad oggi sono 38.000 i clienti di Banca Mediolanum che rientrano in questo segmento. Al momento sono stati selezionati i primi 50 Consulenti Globali Top che riceveranno una formazione mirata e un supporto tecnico maggiore per lo sviluppo di questo tipo di clientela.

Passando dalla valorizzazione della clientela di alto profilo alla fornitura di servizi a essa dedicati non si può prescindere dalla realizzazione di una struttura di Consulenti Globali specializzati nella gestione di patrimoni di livello superiore e formati per affrontare con altissima professionalità tutte le problematiche a

essa connesse. Pertanto, contestualmente al lancio del programma PrimaFila con American Express, in Banca Mediolanum si è provveduto allo start up di una struttura di promotori guidata dal manager Paolo Surlano, esclusivamente dedicata alla clientela di fascia molto alta.

Qual è il portafoglio minimo che il cliente deve avere per poter far parte di PrimaFila?

Il portafoglio ideale per questo tipo di servizio esclusivo - risponde Paolo Surlano - è stato identificato per importi medi in gestione di 250.000 euro, benché, in un'ottica di supporto

in termini economici sia in termini di efficienza. I migliori clienti ai quali viene proposto l'ingresso nel club sono selezionati in base all'entità del loro portafoglio.

Tra le principali agevolazioni previste dal programma di PrimaFila, per quanto riguarda i servizi tipicamente finanziari, è possibile ottenere l'aumento dei massimali dei prelievi bancomat, che possono arrivare fino a 1.500 euro al giorno e 5.000 euro al mese; la gestione prioritaria per il rilascio di carte aggiuntive, carte bancomat o rimesse; la gestione prioritaria per la concessione di finan-

ziamenti e mutui e comunque un canale preferenziale per ogni esigenza. Quali sono le principali convenzioni che avete attivato per fornire i servizi non tipicamente finanziari? Grazie ad accordi esclusivi, il titolare di Carta Oro Mediolanum American Express può prenotare voli aerei ed organizzare interi viaggi con una semplice telefonata alla Membership Travel Service, partecipare a vero protagonista ad eventi sportivi, culturali e musicali, beneficiando di trattamenti esclusivi, ricevere offerte riservate di Arval PHH per il noleggio a lungo termine di qualunque tipo di autovettura, senza preoccuparsi delle pratiche burocratiche.

Ogni caratteristica del programma del club è stata studiata con attenzione e cura per poter soddisfare e "coccolare" la fascia di clientela più numerosa nonché più rappresentativa dello sviluppo economico del nostro Paese. Quando avete pensato di attivare questa iniziativa? PrimaFila prende ispirazione dall'esperienza maturata con Banca Esperia, nata dalla partnership di Mediolanum con Mediobanca, che ha fornito preziose indicazioni per lo sviluppo del business ed ha confermato ancora una volta come le motivazioni che spingono l'individuo ad effettuare le scelte di carattere economico siano dettate dall'emozionalità. Banca Esperia, rivolgendosi alla fascia più alta della clientela con portafoglio medio di 2 milioni di euro, ha raccolto più di 4 miliardi ed è il primo distributore italiano di hedge fund, accumulando un'esperienza autorevole e risultati economici decisamente superiori alla media di mercato.

Le finalità del progetto unico in Europa

## Un premio alla fedeltà

**C**hiudiamo al dottor Paolo Fiamini, vice presidente responsabile italiano marketing e vendite di American Express, le finalità di questa nuova partnership con Banca Mediolanum.

Si tratta di un accordo unico a livello europeo, infatti è la prima volta in Europa che American Express sigla un accordo con un Istituto finanziario che esce dalla classica logica di distribuzione dei propri prodotti, per entrare in una partnership basata sul valore aggiunto offerto al Cliente attraverso la costruzione di un sistema integrato di Loyalty personalizzato per la Banca e mirato alla soddisfazione del cliente, accessibile attraverso la titolarità di una Carta di credito American Express. Ciò rappresenta per noi un importante sfida ed un approccio strategico del tutto nuovo nei confronti del mondo Bancario.

Da questo accordo, la nascita del Programma PrimaFila, può chiarirci di cosa si tratta? PrimaFila nasce dalla volontà di Banca Mediolanum di dedicare attenzioni speciali ai propri migliori clienti, attraverso una gamma di servizi e privilegi tali da rendere ancora più unico e personale il rapporto con la Banca stessa.

Da questo accordo, la nascita del Programma PrimaFila, può chiarirci di cosa si tratta? PrimaFila nasce dalla volontà di Banca Mediolanum di dedicare attenzioni speciali ai propri migliori clienti, attraverso una gamma di servizi e privilegi tali da rendere ancora più unico e personale il rapporto con la Banca stessa. Da qui l'idea di una colla-



borazione con American Express, Azienda nella quale Banca Mediolanum ha individuato il miglior partner per la creazione di un programma di Loyalty integrato da mettere a disposizione dei propri clienti Affiliati ed offrire quindi il meglio dei due mondi.

Ci siamo quindi concentrati sulla realizzazione di un Programma che abbini ai migliori condizioni e servizi offerti da Banca Mediolanum, il meglio dei servizi Lifestyle e Rewarding che da sempre caratterizzano e distinguono l'offerta di American Express nel mondo delle carte di pagamento.

L'accesso a PrimaFila avviene esclusivamente su invito e la chiave d'accesso a PrimaFila è la Carta Oro Mediolanum American Express il cui modulo di richiesta viene consegnato al mano al Cliente dal Consulente Globale all'interno di uno speciale cofanetto di benvenuto personalizzato.

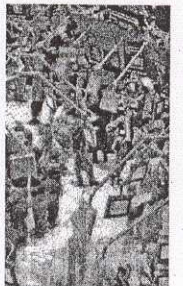
La reazione positiva che si era messa in evidenza nella seconda metà del mese di agosto, è proseguita nelle settimane successive nonostante i mercati finanziari internazionali abbiano dovuto confrontarsi con tensioni di non poco conto.

Pensiamo alle ripetute impennate del petrolio, ma anche alla recrudescenza dei fenomeni terroristici che hanno gettato nuove ombre sugli scenari di fondo dell'economia mondiale. Evidentemente i mercati azionari stanno valutando la situazione con un certo distacco, cercando di tenere separata l'emozionalità che può essere collegata a questi fenomeni. L'attenzione degli operatori si focalizza, infatti, sulla reale possibilità di crescita economica rilevata negli scorsi trimestri e sempre più si riflette sugli utili delle società quotate; i lievi segnali di rallentamento registrati recentemente non sembrano minacciare seriamente la possibilità di crescita.

## Mercati instabili, ma in buona salute

La reale situazione positiva dei dati economici di molte imprese, non appare sufficiente a scalfare l'incertezza che continua a dominare i mercati: un aspetto sicuramente rilevante è dato dall'imminenza dei risultati elettorali negli Stati Uniti ed alle possibili evoluzioni del quadro politico internazionale.

Lo scenario d'autunno si propone quindi con un mercato



notevolmente migliore di quanto è stato possibile solo sperare qualche mese fa, ma non è ancora possibile pensare che si possa delineare una forte e chiara tendenza positiva. Continua ad essere importante evidenziare che, poiché i prezzi delle azioni si trovano a livelli storicamente molto bassi, in relazione alla redditività dei titoli obbligazionari, ci troviamo di fronte a una borsa che mantiene una potenzialità maggiore da quella offerta dai comparti di investimenti alternativi alle azioni (obbligazioni, titoli di stato).

Per il momento non si può far altro che continuare a definire il mercato ancora instabile, ma sicuramente degno di attenzione per buone strategie di investimento di lungo periodo supportate da un'attenta diversificazione.

Walter Ottolenghi

## I promotori finanziari del Triveneto Un anno di successi

**I**n novembre la più grande area territoriale di Banca Mediolanum si riunisce in Convention. Il Triveneto è rappresentato da 730 Consulenti Globali ed è gestito da Oliviero Gioiata (nella foto), da 18 anni Divisional Manager della zona dopo 15 passati in Lombardia. Gioiata parlerà alla sua rete condividendo le azioni passate e commentandone i positivi risultati, oltre a tracciare il percorso per il 2005 e per gli anni futuri. L'area del Nord Est è cresciuta del 35% rispetto all'anno scorso, con una particolare preponderanza del settore previdenziale nei confronti del risparmio gestito, che rappresenta il 55% della nuova produzione. Secondo Gioiata è importante fornire gli strumenti adeguati alla rete per affrontare con successo la gestione delicata del denaro, indispensabile in quella parte della vita che non



## Una proposta editoriale di Espansione e Mediolanum Channel Il marketing vince con la strategia

**"E**spansione" distribuirà allo stesso prezzo di copertina la collezione di dvd del programma "Navigatori del tempo" che Edoardo Lombardi ha realizzato per Mediolanum Channel e che hanno riscosso un ottimo successo di audience.

"Espansione" (nella foto la copertina) l'unica rivista che da 40 anni offre un prodotto mirato a soddisfare le esigenze delle aziende e degli altri dirigenti: il lettore di "Espansione" ha una vocazione manageriale ed imprenditoriale per cui dedica particolare interesse alle strategie e alla gestione delle risorse umane. "L'obiettivo è fornire uno strumento operativo che presenta alcune caratteristiche irripetibili - dichiara Milo Goj (nella foto a destra), direttore della testata - Lombardi



lavoro applicato in un altro ambito è un modo suggestivo, oltre che utile, per avere una chiara visione di come si deve agire sul lavoro stesso. Vi sono alcuni esempi in cui vari mondi si intersecano ed arricchiscono la cultura imprenditoriale, come ad esempio le lezioni di Julio Velasco all'Università Bocconi, da cui è emerso che lo sport ha qualcosa da insegnare anche in altri settori". Goj, in un libro intitolato "L'altro marketing" aveva già espresso la sua visione dell'applicazione del marketing appunto nello sport, nella religione, nella cultura, nell'arte e nella politica. "Infalli - prosegue - ho accolto con molto entusiasmo l'idea di proporre qualcosa che si intreccia con quelle nelle quali credo da molto tempo e lo dimostra la cover story del giornale che prende spunto proprio dagli eventi de-



scritti da Lombardi. Il filone storico è molto attuale nell'editoria, e tengo a precisare che precursore è stato proprio lo stesso editore di "Espansione" che con il quotidiano "Il Giornale" fu il primo a proporre le pubblicazioni dei grandi del passato.

L'iniziativa congiunta di "Espansione" e Mediolanum Channel non è finalizzata ad allargare il target dei lettori della rivista, ma sicuramente potrà catturare l'attenzione di utenti non abituali e appassionati di storia.

**Servizio clienti CHIAMATA GRATUITA NUMERO VERDE 800-107-107**

**29 novembre il prossimo appuntamento con la pagina Mediolanum**

**Selezione e Reclutamento tel. 02-90492778**