

Global Banker al fianco del cliente

Competenza approfondita nella consulenza finanziaria, aggiornamento costante e specializzazione al servizio di risparmiatori e investitori

Forte preparazione professionale, aggiornamento continuo, carriera e soddisfazioni che crescono in linea con i risultati raggiunti, sono alcuni degli aspetti principali che caratterizzano l'attività dei Family Banker Mediolanum, gli oltre 5 mila consulenti finanziari che garantiscono un'assistenza continua e personalizzata a ogni singolo cliente della Banca, in tutta Italia.

Mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove la consulenza al cliente è ancora in gran parte standardizzata, oppure il servizio viene fornito attraverso piattaforme online, dove il contatto personale e diretto è del tutto inesistente, il Family Banker rappresenta il fulcro e l'anello di congiunzione tra Banca Mediolanum e tutti i suoi clienti in ogni parte del Paese. Dalle grandi città ai pic-



Consulenza specializzata con i Global Banker

coli centri di provincia. In questo modo ogni cliente può contattare il Banking center o utilizzare telefono, Internet e Tv digitale per svolgere le operazioni bancarie più comu-

ni, e si rivolge direttamente al proprio Family Banker di fiducia per assistenza e consulenza personalizzata per quanto riguarda risparmio, previdenza, coperture assicurative e investimenti. Il Family Banker opera all'interno di un sistema meritocratico, reale, stabilito sul campo, nell'attività di tutti i giorni. Per cui ogni singolo professionista ha la possibilità di far crescere la propria clientela di riferimento, e di fare una carriera che si sviluppa in tappe, livelli e percorsi diversi, a seconda delle singole propensioni e degli obiettivi personali. Il percorso professionale del Family Banker a un certo punto si trova infatti come davanti a un bivio: può scegliere di intraprendere la carriera di manager e supervisore territoriale, gestendo e coordinando i consulenti finanziari nelle rispettive aree di competenza, oppure passa al livello e alla qualifica di Global Banker, dedicandosi alla consulenza di un numero di clienti ancora più ampio, e a maggiori patrimoni finanziari gestiti.

«Per un Family Banker passare al ruolo di Global Banker rappresenta l'opportunità di crescere ulteriormente nella propria attività, e di far crescere ancora le proprie soddisfazioni e i propri risultati» osserva Franco Delle Chiaie, responsabile e coordinatore nazionale dei Global Banker Mediolanum, «una sfida che invito tutti a cogliere, dato che Banca Mediolanum mette a disposizione dei propri professionisti tutti gli strumenti necessari per continuare a sviluppare la propria attività, dall'aggiornamento continuo alla formazione specializzata». Sempre nel segno di un servizio di qualità e fiducia rivolto alla clientela.

L'intervento di Walter Ottolenghi, a.d. di Mediolanum Gestione Fondi

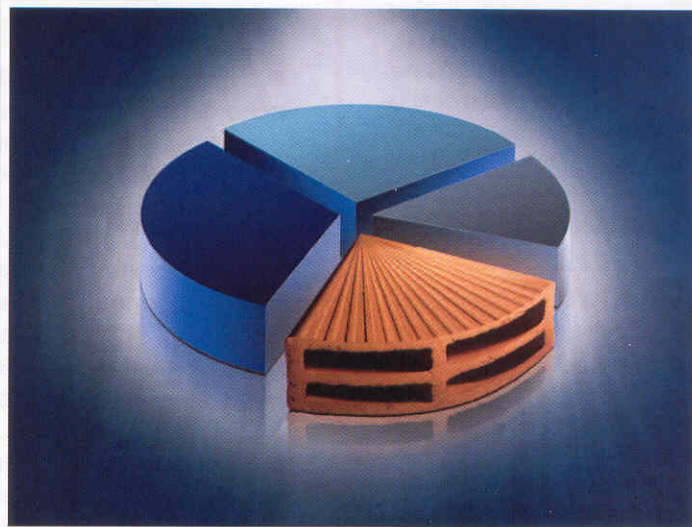
Mettere il "mattone" in Portafoglio

La diversificazione degli investimenti nel settore immobiliare continua a dimostrare la sua validità anche attraverso i momenti più perturbati dei mercati finanziari. In diversi Paesi europei, e in Italia in particolare, dove si sono evitati gli eccessi speculativi e le spericolate operazioni di debito proprie soprattutto del cosiddetto 'modello anglosassone', il periodo di inusuale recessione economica ha provocato solo marginali correzioni dei valori, soprattutto per quanto riguarda gli immobili di buona qualità e messi a reddito con conduttori dalla solida situazione economica. Il rendimento prodotto dai canoni di locazione ha infatti contribuito a confermare l'idoneità di questa forma d'investimento come ideale complemento e fattore equilibrante delle altre forme di risparmio presenti nel patrimonio delle famiglie.

Il Fondo Immobiliare Mediolanum Real Estate ha seguito in modo attivo l'evoluzione del mercato nel corso degli ultimi tre anni e si è presentato all'appuntamento del 2009 con le carte in regola per cogliere le opportunità che lo scenario at-

tuale presenta. Tra il 2006 e il 2007 il Fondo Real Estate ha costituito la base principale del proprio portafoglio d'investimenti evitando di rincorrere facili obiettivi di impiego immediato delle risorse economiche raccolte per perseguire effimeri successi di facciata, ma ha operato una lenta selezione, privilegiando gli impieghi caratterizzati da un elevato rendimento locativo e da prezzi d'acquisto che esprimessero valori al metro quadro non contagiati dalla febbre degli immobilieri d'assalto, che ancora fino a non molti mesi fa alteravano il profilo del mercato. Il 2008 è stato un anno intermedio, di sostanziale osservazione e attesa, nel corso del quale si è ottimizzata la gestione del patrimonio acquisito. In tutto questo periodo, il Fondo ha distribuito cedole corrispondenti a circa il 4% annuo del valore iniziale della quota investita. Venendo alla prima metà del 2009, il Fondo ha ripreso a investire, mettendo a segno due acquisizioni (entrambe a destinazione uffici, la prima nel centro di Milano, la seconda in uno dei principali distretti direzionali che circonda-

no il capoluogo lombardo) che possono essere esemplificative delle opportunità che si stanno presentando attualmente nel comparto immobiliare: vantaggiosi rendimenti da locazione e risultati molto interessanti in prospettiva. E la società di gestione sta attualmente valutando diverse altre opportunità d'investimento che stanno maturando in questa particolare situazione di mercato. All'inizio di giugno, in particolare, è già stata finalizzata l'acquisizione di una galleria commerciale strategicamente collocata in una regione centrale italiana, avviata da diversi anni con risultati di successo e in progressiva crescita.



Diversificare gli investimenti anche nell'immobiliare