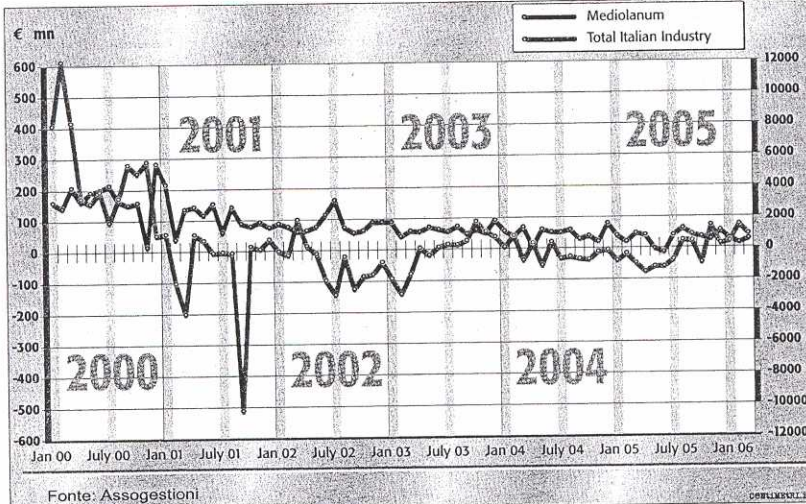


# Risparmio e strategia: no fai da te

Con l'aiuto dei promotori è sempre possibile trarre vantaggi dalla correzione dei mercati

La preannunciata correzione dei mercati si è avverata puntualmente e puntualmente da qui in avanti. Appartiene alle solite frasi: "oggi bruciano in Borsa centinaia di miliardi", "crollano i mercati", "gli investitori scappano".

La storia si ripete sempre e come sempre l'emotività prevale sul ragionamento razionale che invece ci consiglia di comprare proprio quando i mercati scendono. Come sappiamo il comportamento umano è soggetto all'emotività. E quando, appunto, di risparmio dobbiamo tenere in conto anche dell'intervento di altri fattori avversi tra i quali la necessità di mettere in sicurezza il proprio futuro o il mantenere pieno il proprio granaio. Ma pensando razionalmente il ragionamento da farsi è in parte opposto. I mercati nel loro insieme rappresentano l'economia e da sempre l'economia rappresenta lo sviluppo dell'umanità che è cresciuta sempre e non è mai arretrata, ci sono stati alti e bassi ma la cosiddetta



detta linea dello sviluppo ha sempre avuto un trend positivo. Da questo si trae la conclusione che se si investe nell'economia mondiale e si lasciano ai propri investimenti i giusti tempi di maturazione che, per gli investimenti in azioni, non possono essere inferiori agli 8/10 anni, la probabilità del buon ri-

sultato è vicina al 100%, quindi è il momento di cogliere l'opportunità. Un aiuto determinante nella gestione del risparmio è dato dalla funzione del Promotore Finanziario. Quando il promotore è sostenuto da una azienda in grado di fornirgli supporti formativi e, soprattutto, una strategia

mirata, ha a sua disposizione lo strumento con cui vincere in primo luogo la propria emotività per poi far fronte a quella del cliente. E' il caso degli uomini di Banca Mediolanum che sono attentamente preparati a fare in modo che i propri clienti possano sfruttare i periodi di negatività dei mercati: la

dimostrazione è data dal fatto che durante tutte le fasi storiche di cali dei mercati negli ultimi 20 anni mentre i clienti delle altre reti vendevano i propri investimenti in fondi azionari, perdendoci, i clienti di Banca Mediolanum hanno sempre mantenuto il proprio investimento e magari acquistato, ottenendo co-

Il grafico rappresenta il confronto tra l'andamento della raccolta netta dei fondi azionari Mediolanum e quello del mercato. Questo andamento dimostra come i clienti Mediolanum, con l'acquisto costante, grazie alla consulenza dei loro promotori, riescano a sfruttare i periodi di ribasso comprando a prezzi più bassi e non subendo l'emotività del momento

si, nel lungo periodo, buoni guadagni anche abbassando il prezzo medio.

Un altro punto determinante dell'importanza del consulente è dato dal fatto che anche in periodi di crescita dei mercati l'investimento strategicamente corretto nei tempi e nei modi, esattamente come viene proposto da Banca Mediolanum, consente dei margini di positività superiori a quelli realizzati dal puro andamento dei mercati.

Tanto per fare un esempio, da un'indagine svolta da un noto quotidiano risulta che nel triennio 2003/2005 i portafogli dei clienti dei fondi Mediolanum hanno reso molto più dell'indice generale dei Fondi Comuni di Investimento e che nel solo 2005 hanno fatto registrare una performance lorda ponderata superiore al 19%. Tutto questo è dovuto soprattutto alla strategia della Banca e al modo con il quale la Banca stessa è in grado di comunicare ai propri uomini la strategia.

## Spot TV per le aziende dei clienti Mediolanum

Il progetto realizzato in collaborazione con Alboran, altra società del Gruppo

Banca Mediolanum d'ora in poi offrirà la sua consulenza alle aziende dei propri clienti per quanto riguarda la comunicazione della loro immagine e del brand.

La Banca fondata da Ennio Doris, infatti, ha pensato di mettere a disposizione della sua clientela l'esperienza maturata nel campo della televisione e dei media.

Il progetto verrà portato avanti grazie alla preziosa collaborazione di Alboran, la società che con Mediolanum comunica e realizza per il Gruppo Mediolanum filmati tv e servizi, in particolare in occasione delle convention aziendali organizzate dall'Istituto di credito.

Ma ancora una volta il mezzo per raggiungere i potenziali nuovi clienti sarà rap-

presentato dalla rete degli oltre 5 mila consulenti.

"Il nostro obiettivo è di portare all'esterno e mettere al servizio di altre imprese, il know-how della Banca, la prima che, già quindici anni fa, decideva di sperimentare la tv aziendale come strumento di comunicazione, formazione e al tempo stesso di motivazione delle proprie risorse", spiega Alessandro Marchesi, responsabile vendite di Alboran.

In questo progetto, dunque, la rete di vendita della Banca, ancora una volta, avrà un ruolo centrale. "Il consulente quando si recherà dal cliente, oltre ad offrirgli il supporto tradizionale per le decisioni di investimento, con il suo potrà mostrargli i promozionali e le presentazioni che il cliente avrà poi l'opportunità di modulare e adattare al profilo della propria realtà aziendale".

In particolare la clientela della Banca potrà contare sulla competenza del personale di Alboran, un team nutrito di tecnici, produttori, autori di programmi, cameraman e registi a cui sarà affidata la progettazione della strategia comunicativa e successivamente la realizzazione dei video.



Alessandro Marchesi, responsabile vendite di Alboran

Entra in Banca Mediolanum  
BASTA UNA TELEFONATA  
840-704.444  
www.bancamediolanum.it

Selezione e reclutamento  
tel. 02-90492778

Notizie Mediolanum  
a cura di Roberto Scippa  
roberto.scippa@mediolanum.it

## Riflex si fa in quattro per le famiglie

Una vasta gamma di offerte per venire incontro a tutte le esigenze e le aspettative dei clienti

Trasparenza dei costi ed estrema flessibilità. Sono queste le caratteristiche che fin da principio hanno contraddistinto Riflex, il conto corrente lanciato nel 2005 da

Banca Mediolanum con l'obiettivo di proporre un prodotto "su misura" del cliente, in grado cioè di riflettere e adattarsi alle sue esigenze personali. Da quell'evento, in meno di un anno, a portare il "marchio" Riflex è una vasta gamma di offerte: la Riflexcard, la Riflexcash e il mutuo Riflex. La trasparenza, si diceva, è il primo punto di forza di Riflex. Ha infatti un costo certo, sicuro, che può azzerarsi se il cliente conserva con la banca investimenti per 30 mila euro oppure una giacenza minima sul conto di 6 mila euro: può cioè costare da zero a 5 euro al mese, il che significa un costo annuo massimo di 60 euro, senza ulteriori spese. Riflex permette di effettuare tutte le operazioni ordinarie in modo illimitato e totale: dai prelievi agli assegni, dai pagamenti ai bonifici. Da

la possibilità senza limitazioni e sempre gratuitamente di prelevare contante presso i bancomat di tutte le banche italiane. Consente, sempre senza richiedere costi aggiuntivi, presso gli oltre 15 mila sportelli convenzionati, di effettuare operazioni di versamento (assegni, contante) e di prelievo (sia euro che valute estere).

Ma Riflex, soprattutto, si può utilizzare 24 ore su 24 e permette al cliente di entrare in banca con lo sportello che si preferisce: via web piuttosto che quello telefonico o televisivo.

La Riflexcard. Chi sceglie

Riflex, o un altro conto corrente di Banca Mediolanum, può richiedere Riflexcard, la carta di credito multifunzio-

MEDIOLANUM  
CONTORIFLEX

ne innovativa sotto tutti gli aspetti: dal materiale con cui è realizzata, alla possibilità di inserire la fotografia dell'intestatario, rendendo così la carta anche documento di riconoscimento. Una carta di credito, dunque, che tutela il cliente dal rischio di furto e che può essere richiesta anche online così come il conto corrente Riflex può essere sottoscritto via Internet consultando il sito [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it).

Creata in collaborazione con CartaSi, Riflex, al costo fisso annuale di 30 euro è bancomat e pagobancomat in Italia e all'estero, viacard, carta di credito (Visa o Mastercard), carta per rimborsi ratali (carta revolving).

In particolare la carta permette di valutare mensilmente gli importi da corrispondere a saldo e quanto invece addebitare sul conto a rate, senza dover decidere al momento dell'acquisto la modalità di rimborso. Inoltre Riflexcard protegge la privacy, permettendo al titolare di effettuare acquisti via Internet in modo più sicuro attraverso i servizi Verified by Visa e Mastercard SecureCode.

La Riflexcash. E' la carta prepagata particolarmente adatta ai più giovani che può essere richiesta da chi abbia un conto presso la

Banca ma utilizzata da chiunque (minori, non correntisti). La sua novità, rispetto alle altre in circolazione in Italia, consiste nell'opzione aggiuntiva che permette di stabilire in anticipo un importo mensile da "ricaricare" in automatico, a cui corrisponderà il relativo addebito dal conto corrente di riferimento.

La ricarica "automatica" conferisce un doppio vantaggio: in primis la spesa risulta minore rispetto al caricamento volta per volta (il costo previsto per il cliente è di 1 euro

MEDIOLANUM  
MUTUORIFLEX

a ricarica); in secondo luogo dà la tranquillità di avere un "alimentazione" del prodotto sicuro e in piena autonomia.

Alla ricarica, che può anche essere fatta da terzi (purché correntisti), si provvede via Internet.

Il mutuo Riflex. Si rifà alla strategia di fondo di Riflex, proponendosi di garantire l'acquisto di una casa di proprietà con una soluzione pensata ad hoc per il cliente.

Con questa tipologia di mutuo è possibile scegliere il piano di rimborso del capitale finanziato che, sulla base delle proprie necessità, risulti più

vantaggioso (a rata, francese, flessibile al 50%, a rata costante ecc.); la tipologia di tasso: (fisso o variabile, ma volendo in parte a tasso fisso e in parte variabile, decidendo anche la percentuale da applicare). La durata (che va da un minimo di 5 anni a un massimo di trenta) e ancora l'opzione "Cap", che nel caso di rialzo dei tassi mantiene l'importo della rata a un valore prefissato contrattualmente. Infine va decisa quale percentuale si vuole finanziare con l'operazione (fino al 100%).

In particolare, nel corso della vita del mutuo, Mutuo Riflex permette di esercitare diverse opzioni: aumentare o ridurre la durata del mutuo; ridefinire la quantità di tasso fisso e variabile; inserire un tetto massimo alla variabilità del tasso (Cap); cambiare la modalità di rimborso del capitale.

A garantire ancora più tranquillità per il cliente, è possibile saltare una rata del mutuo per far fronte a eventuali situazioni di emergenza. In questo caso l'importo mancante verrà automaticamente ridistribuito sul piano di rimborso residuo.

Per realizzare la soluzione che rifletta sul serio le aspettative della famiglia si potrà sempre contare sulla guida sapiente e qualificata di un consulente globale di Banca Mediolanum che in più oggi ha a disposizione un nuovo strumento, ovvero il Riflex home driver un software innovativo che permette di costruire il mutuo ideale, variabile dopo variabile, e al tempo stesso di fare simulazioni, mostrando gli scenari futuri se si andassero a cambiare alcune caratteristiche.

## È NATA MEDIOLANUM PRIVATE BANKING. PIÙ VALORE AL TUO VALORE.

Dall'esperienza di Banca Mediolanum nella consulenza bancaria e finanziaria di alto livello nasce Mediolanum Private Banking, l'iniziativa dedicata agli investitori che desiderano attenzioni, consulenza e servizi sempre più esclusivi.

Una nuova realtà, fondata sui valori del prestigio e dell'unicità, capace di riassumere in una perfetta sintesi l'innovazione tecnologica e l'esperienza della tradizione più consolidata.

MEDIOLANUM  
PRIVATE BANKING

Mediolanum Private Banking ricerca professionisti di talento, fortemente interessati a valorizzare le proprie potenzialità e decisi a realizzare le più grandi ambizioni di successo personale. Importanti relazioni, prodotti altamente specializzati e standard qualitativi superiori per riservare a se stessi e ai propri Clienti i vantaggi di un rapporto ancor più privilegiato.

Mediolanum Private Banking.  
Siamo pronti per dare più valore al tuo valore.

privatebanking@bancamediolanum.it  
Tel. 02.90493234 - 02.90492822 - 02.90492773

BANCA  
MEDIOLANUM  
GRUPPO MEDIOLANUM