

Ora c'è il mutuo studiato "su misura"

La nuova proposta intende soddisfare il desiderio della maggior parte delle famiglie di possedere una casa di proprietà

Ogni cinque anni si possono 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

Cresce la "famiglia" dei prodotti Riflex. Dopo l'apertura del conto corrente, la carta di credito RiflexCard, la carta prepagata Riflexcash, debutta il Mutuo Riflex.

La nuova proposta che arriva dall'esperienza di Banca Mediolanum intende soddisfare il desiderio della maggior parte delle famiglie di possedere una casa di proprietà. Di qui una modalità di finanziamento davvero innovativa e soprattutto con la stessa filosofia del conto Riflex: non standardizzata ma capace di adattarsi alle esigenze reali del cliente.

Mutuo Riflex, infatti, a differenza degli altri esistenti sul mercato, sia che si tratti dell'acquisto di una prima casa, di una seconda o ancora di un investimento immobiliare, è in grado di garantire un alto livello di personalizzazione e flessibilità per rispondere a tutte le necessità del contraente, specie se queste nel corso del tempo variano.

Sono due, quindi, i punti di forza di questa tipologia di mutuo. Innanzitutto rappresenta il primo sul mercato che in un unico prodotto consente di scegliere e combinare le ca-

ratteristiche, in modo da costruire una soluzione personalizzata, "su misura", il tutto nella piena trasparenza dei costi. Per cominciare il cliente potrà scegliere liberamente il piano di rimborso del capitale finanziato che, sulla base dei propri bisogni, risulti il più vantaggioso (tradizionale, francese, flessibile al 50%, a rata costante etc.);

vita, ma la valutazione andrà fatta caso per caso. Inoltre il cliente potrà inserire l'opzione "Cap": in questo caso, se si verifica un rialzo dei tassi, il Cap blocca l'importo della rata a un valore prefissato contrattualmente. Infine va decisa quale percentuale si vuole finanziare con l'operazione (che può spingersi fino al 95%). Ma non è tutto. In un arco

ogni cinque anni, 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, la cosiddetta opzione "salta la rata", che consente al cliente di 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 cui non si avrà l'onere di rimborsare la rata in questione in un'unica volta, ma ciò avverrà gradatamente mediante un lieve incremento dei pagamenti successivi. Ciò non toglie che, in qualsiasi momento, si decida di procedere a rimborsi parziali oppure di estinguere totalmente il debito.

Per realizzare la soluzione che riflette 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



la tipologia di tasso (fisso o variabile, ma volendo si potrà optare di rimborsare il capitale finanziato in parte a tasso fisso e in parte variabile, definendo anche la percentuale da applicare). Un altro elemento assai importante è la durata, che per Mutuo Riflex può andare da un minimo di 5 anni a un massimo di trenta; a fare da bussola nel determinare l'importo della rata è il reddito mensile; ad esempio, allungando nel tempo il mutuo, la rata si abbassa influenzando in misura minore sul risparmio e sul tenore di

temporale di medio-lungo periodo, come si presenta quello per un mutuo, è probabile che le condizioni di vita privata e professionale cambino, così come quelle di mercato. Per garantire una soluzione sempre aggiornata, per la prima volta sul mercato, un mutuo rende possibile la modifica di alcuni parametri scelti da principio, senza aver bisogno di rinegoziare il mutuo con la banca e pertanto senza sostenere costi onerosi di estinzione e riapertura. In particolare, nella fase di gestione attiva del prodotto,



La "rosa" di combinazioni

Il cliente può combinare: la modalità e il piano di rimborso; la tipologia di tasso; la durata; decidere per l'opzione "Cap", la percentuale da finanziare.

Massima flessibilità

E' possibile modificare le caratteristiche del mutuo, tra cui la durata, senza aver bisogno di rinegoziare il mutuo con la banca, quindi senza ulteriori costi.

L'opzione "salta la rata"

Consente di saltare la rata del mutuo per far fronte a eventuali situazioni di emergenza.

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 fa-

re simulazioni, mostrando gli scenari futuri se si andasse a cambiare alcune caratteristiche. A completare la soluzione di finanziamento da parte del-

la Banca c'è poi il "pacchetto" di polizze assicurative "Multi Scudo" Mediolanum, pensate per la tutela della famiglia e dello stesso immobile oggetto del mutuo.

CONTO CORRENTE

Riflex è anche on-line

La sottoscrizione assicura, al pari di qualunque altro conto corrente della Banca, il supporto professionale di un consulente

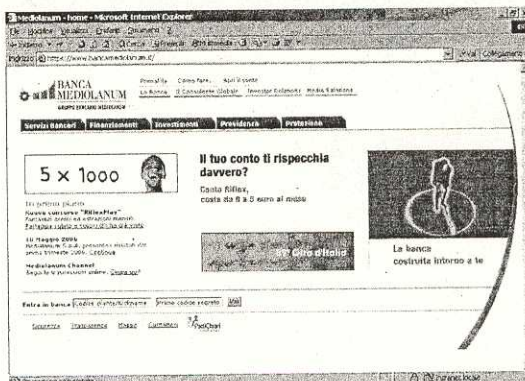
Aumentano le funzionalità offerte sul conto corrente Riflex e in particolare quelle disponibili on-line. È sufficiente collegarsi al sito Internet di Banca Mediolanum all'indirizzo www.bancamediolanum.it per accedere direttamente a una "rosa" di funzionalità informative e dispositive riservate ai correntisti che hanno scelto Riflex.

Per cominciare l'ultimo nato dei conti correnti di Banca Mediolanum può essere sottoscritto anche via web. Una volta consultata la pagina del sito dedicata a Riflex e compilato il contratto si riceverà una e-mail di conferma della Banca con le indicazioni necessarie alla finalizzazione dell'operazione. Successivamente verranno forniti al nuovo cliente i codici per iniziare a operare via Internet.

La sottoscrizione on-line assicura la completezza di tutti i servizi offerti dal conto Riflex, compresa la possibilità di ricevere fin da subito assegni e bancomat; inoltre, al pari di qualunque altro conto corrente della Banca, il cliente ha a sua disposizione il supporto professionale di un consulente della Banca che lo affiancherà nelle decisioni di investimento.

L'operatività di Riflex anche via Internet deriva dal modello multicanale di Banca Mediolanum. Diversi i servizi di tipo prettamente bancario (tra cui la consultazione della situazione del conto corrente, di mutui, fidi e prestiti, carte di credito e bancomat e la possibilità di operare bonifici, in Italia e all'estero, e ancora la prenotazione di

contanti, le richieste di carnet di assegni e l'emissione di assegni circolari), ma accanto non vanno trascurate le altre opportunità: trading online, la consultazione e l'operatività sui propri fondi e polizze, ricariche del telefono cellulare, pagamento tributi, richiesta di alert informativi via sms tra cui alcuni per la sicurezza. Inoltre, a breve, sarà possibile provvedere via Internet anche alla ricarica delle carte prepagate Riflexcash, attualmente in fase pilota.



BORSE E MERCATI

Lo sviluppo dell'economia reale trascina il nostro paese

Un commento di Walter Ottolenghi

Una delle più aspre campagne elettorali degli ultimi decenni, culminata nella notte dei risultati traballanti e dello spettro dell'ingovernabilità, non ha scalfito il comportamento dei mercati finanziari domestici.

Si è, quindi, visto un andamento della borsa sostanzialmente sovrapposto alla tendenza positiva mondiale. Anche il mercato obbligazionario e monetario è risultato allineato alle tendenze più generali legate alle aspettative sul comportamento della Banca Centrale Europea, con ben poco riferimento alle prospettive delle variabili finanziarie nazionali e alle discussioni sulla gestione del deficit pubblico.

E le incertezze sul regime fiscale delle attività finanziarie non sembrano aver avuto un impatto sulle tendenze di fondo dei mercati. Significativo, probabilmente, del fatto che le attività finanziarie quotate in Italia sono ampiamente classate nel circuito internazionale degli investimenti e detenute da soggetti non residenti o estero-vestiti, totalmente indifferenti a pos-

sibili incrementi delle aliquote di prelievo fiscale. Più sensibili a questa tematica, e a quella delle prospettive del risparmio domestico in generale, sembrano essere stati i titoli del comparto assicurativo o dei servizi finanziari destinati al pubblico, apparsi meno dinamici del resto del listino.

Più penalizzati i titoli delle società "interest sensitive", dove l'elevata esposizione debitoria espone a rischi maggiori in uno scenario di incremento dei tassi. Abbiamo quindi avuto una riprova della conferma di grandi temi. In primo piano lo sviluppo dell'economia reale, che dai quadranti del Pacifico e del Nord Atlantico si sta finalmente spingendo anche in Europa e sta coinvolgendo anche il nostro comparto manifatturiero. A questo sviluppo, che trascina inevitabilmente anche il settore dei servizi, fa da contrappunto una tensione monetaria misurata dall'evoluzione dei tassi d'interesse, dei quali si stanno scontando nuovi futuri incrementi. Se ne ricava un quadro da equilibrato a positivo per le borse in generale. Staremo a vedere se anche la cosiddetta "volontà politica" saprà adeguarsi a questo scenario.

MILANO E ROMA

Due sedi prestigiose per i clienti "top"



In crescita Mediolanum Private Banking. A breve saranno inaugurate le due prestigiose sedi di Milano (Via San Paolo, 1) e Roma (Largo Fontanella Borghese, 84).

La Divisione è nata nel corso del 2005 con una missione ben chiara: offrire consulenza bancaria e finanziaria di alto livello qualitativo, per soddisfare le specifiche esigenze degli investitori con elevati patrimoni. Vale a dire un servizio fortemente personalizzato e dedicato a questo particolare segmento di clientela. La fase di selezione per la ricerca dei Private Banker è partita a novembre 2005.

"Entro la fine dell'anno - afferma Paolo Suriano, responsabile di Mediolanum Private Banking -, la nuova realtà potrà fare affidamento su 70 Private Banker con un portafoglio medio pro-capite che supererà i 25.000.000 di Euro.

L'attuale compagine è formata da professionisti provenienti da una qualificata selezione svolta all'interno della rete commerciale di Banca Mediolanum e dal mondo bancario nel settore della promozione finanziaria".

Due i requisiti da possedere: un curriculum vitae significativo e relazioni con clienti di alto profilo.

Il piano di sviluppo di Mediolanum Private prevede la copertura delle principali città italiane. La Divisione ha infatti l'obiettivo di contare su 200 Private entro il 2010.

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM
BASTA UNA TELEFONATA
840 704 444
www.bancamediolanum.it

Notizie Mediolanum a cura di **Roberto Scipio**
roberto.scipio@mediolanum.it

Selezione e reclutamento tel. 02-90492778