



È tempo di pensare a una buona pensione integrativa

La cultura della pensione integrativa in Italia è ancora troppo poco radicata. Tuttavia, soprattutto i giovani lavoratori dipendenti o professionisti che siano, e bene che prendano da subito l'abitudine di destinare una parte dei propri risparmi alle polizze previdenziali, perché, come dopo averlo, un rapporto dell'Onu ritiene che in questo nuovo secolo si potrebbe arrivare a circa centosessant'anni di vita, quindi la popolazione invecchia sempre più. Dal lato, in Italia, oggi tra bambini e minorenni si arriva a poco più di otto milioni contro gli ultra sessantenni che invece sfiorano quota quindicimili. E si conta che nel 2050 le persone anziane saranno molte di più rispetto ai giovani. A ciò va aggiunto che sono cambiate esigenze ed abitudini sociali. I pensionati del futuro oggi sono abituati a fare viaggi e vacanze fuori stagione, ad andare a vestirsi, a teatro e al cinema, a vestirsi alla moda. Pertanto se durante la terza e quarta età, quando si avrà più tempo per se stessi, non si vorrà alterare il proprio stile di vita, è bene preoccuparsi fin da ora che l'entità della pensione sia proporzionale alle necessità personali. La previdenza si dovrebbe basare sui cosiddetti tre pilastri: la pensione pubblica, i fondi pensione e la previdenza privata. Ognuno di questi dovrebbe fornire almeno un terzo degli introiti.

Come è accaduto in molti altri paesi, in specie in quelli anglosassoni, anche in Italia le pensioni integrative sono destinate a diventare sempre più significative in termini economici, di quelle pubbliche e da noi i fondi pensione (tranne qualche rara eccezione, stanno partendo solo ora). Può sembrare un paradosso ma con gli anni la pensione integrativa prenderà quasi il posto di quella pubblica che a sua volta verrà superata dalla prima Banca Mediolanum grazie alla rete dei suoi promotori, offre consulenza, accorgimenti, consigli. La prima condizione da rispettare però resta questa: la propria rendita va costruita passo dopo passo e in modo costante.

Il Consulente diventa banchiere

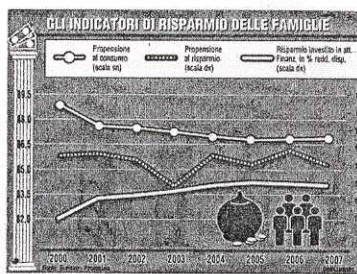
La formazione professionale offre la grande opportunità di essere imprenditori di se stessi

Da centri di costo a centri di ricavo e profitto. Dal collocare fondi e polizze, a guida del cliente nelle sue decisioni di investimento. Abbracciando tutti i servizi finanziari e bancari, la figura del promotore finanziario si è rinnovata, trasformandosi da impiegato presso un istituto di credito a consulente. In primo luogo perché il risparmio è un settore in costante crescita, in quanto ogni anno si aggiunge nuova ricchezza a quella già accantonata. Pertanto, ad entrare in crisi possono essere singoli e specifici utilizzi del risparmio, ma non di certo il mercato nel suo complesso. Tra l'altro, negli ultimi anni, la propensione al risparmio da parte delle famiglie italiane, è cresciuta in modo consistente. E lo stesso trend, in atto ormai da partire dal 2000, è proseguito anche nel 2004. Basti pensare che, in base ai dati della Banca d'Italia, poi ripresi dalla consueta indagine Eurisko-Prometia, già nei primi tre trimestri del 2004 il flusso destinato alle attività finanziarie era quasi raddoppiato rispetto allo stesso periodo del 2003, passando da 46 miliardi di euro del 2003 agli 86 dello scorso anno (si veda anche il grafico riportato a fianco).

IL RISPARMIO DELLE FAMIGLIE ITALIANE È CRESCIUTO IN MODO CONSISTENTE, MA PER GESTIRLO CI VUOLE UNA CONOSCENZA A 360° E UOMINI GIUSTI

Non va poi sottovalutato che in materia di risparmio non c'è il vincolo dei brevetti: per copiare un prodotto di un competitor ci si può impiegare anche meno di 24 ore. Ecco allora che, per evitare di restare soppiantati dall'innovazione, la soluzione sta nell'adottare un modello di banca snello e moderno che però possa fare affidamento sugli uomini giusti. Banca Mediolanum, infatti, ha sostanzialmente puntato su due fronti. Innanzitutto ha cercato di rendersi competitiva sul piano dei costi, sperimentando una formula a un metodo innovativo investendo sulle nuove tecnologie. Risultato: il debutto della strategia della "multicanalità" grazie all'impiego di Internet, degli sms, del telex, del call center, una gamma di strumenti che consente al cliente di poter eseguire da qualunque luogo e a qualsiasi ora del giorno tutti i tipi di operazione. A ciò poi la Banca ha unito la relazione umana, il supporto anche psicologico,

del consulente globale. Non è un caso del resto se anche le banche più tradizionali da qualche tempo ricorrono alla figura del promotore e alla consulenza. Ma il valore aggiunto di Banca Mediolanum, rispetto a tutti gli altri istituti di credito, sta nel fatto che la rete dei consulenti non rappresenta un segmento delle attività, ma il core business dell'azienda. Banca Mediolanum non ha sportelli, è il consulente globale. Tuttavia che fiducia si potrebbe riporre in un medico che si aggiorna poco o non si aggiorna affatto? Ecco perché da sempre riteniamo fondamentale per le nostre risorse la formazione e il continuo aggiornamento. Se è vero che un'altra banca potrebbe essere in grado di copiare la nostra formula dovrebbe recuperare molti anni di cultura nella consulenza. Per svolgere al meglio questo mestiere bisogna infatti conoscere da vicino i prodotti, ma occorre anche che il professionista impari a gestire il cliente sotto il profilo emotivo: per questo si studiano e si applicano anche le teorie del Premio Nobel Kahneman. Un'altra carta vincente è stata poi quella della "multimedialità" della comunicazione all'interno dell'azienda, rendendo possibile un flusso costante di informazioni dal vertice alla base. In particolare l'obiettivo è stato raggiunto tramite due canali comunicativi: la televisione aziendale e i corsi via web. Infine per scegliere Banca Mediolanum basta dimostrare di avere motivazione ed entusiasmo, non è richiesto un periodo di pratica se non quella sul campo: si comincia da principio a collaborare nell'ambito di un team ma poi crescendo è offerta l'opportunità di diventare imprenditori di se stessi. Del resto, rispetto a tre anni fa gli obiettivi di reclutamento delle reti di promotori sono stati fortemente ridimensionati: se in tutti i business plan delle società di distribuzione si prevedeva l'inserimento di mille e più consulenti, oggi si guarda piuttosto a chi ha già esperienza e soprattutto un portafoglio clienti ben consolidato. Invece Banca Mediolanum - come riportava anche la testata «Bloomberg Banca & Finanza» - il 30 aprile scorso - rappresenta l'unica azienda

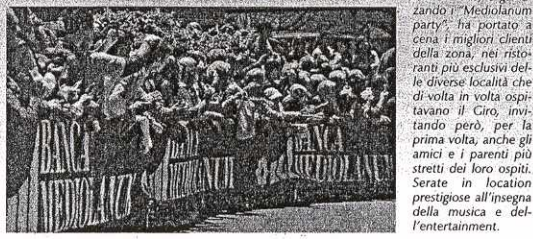


Ennio Doris

Pedagate con i campioni e cene riservate ad ogni tappa ai migliori clienti

IL GIRO D'ITALIA DI BANCA MEDIOLANUM

Momenti di festa ma anche in Calabria il 7. anche la possibilità di vincere il Giro d'Italia. La Banca Mediolanum, grazie ai suoi migliori clienti, ha organizzato il 78° Giro d'Italia. L'evento, che si svolge dal 12 al 28 maggio, è stato organizzato dalla Banca Mediolanum, in collaborazione con il Comitato organizzativo del Giro d'Italia. La Banca Mediolanum ha partecipato alla "carovana pubblicitaria" con sei auto consentendo ai suoi clienti anche il lusso di seguire la gara lungo il tragitto. Ma non è tutto. Si è detto sopra, ma anche appuntamenti di festa e divertimento. Con questa terza sponsorizzazione la Banca di Ennio Doris, organizzando il "Mediolanum party", ha portato a casa i migliori clienti della zona, nei ristoranti più esclusivi delle diverse località che di volta in volta ospitavano il Giro, invitando però, per la prima volta, anche gli amici e i parenti più stretti dei loro ospiti. Serate in location prestigiose all'insegna della musica e dell'entertainment.



UN CONCERTO PER RACCOLGERE FONDI PATROCINATO DALLA FONDAZIONE MEDIOLANUM

Diamo una casa ai bimbi africani

La prima tappa è il Kenia, ma l'idea è di importare questa esperienza in tutti i Paesi in via di sviluppo in cui i più giovani soffrono e lottano ogni giorno per la sopravvivenza, a causa di malattie e malnutrizione. Si chiama "Operazione Piccolo Fratello" il grande progetto etico-sociale con cui la Fondazione Mediolanum vuole dare il proprio contributo alla realizzazione di case di accoglienza per i bambini di strada dei Paesi meno fortunati. Si comincia con il concerto benefico "Quattro stagioni per l'Africa" in cui la Fondazione figura tra gli sponsor ufficiali. L'appuntamento è per sabato 28 maggio, alle 21, al "Teatro dal Verme" di Milano che vedrà insieme i cantautori italiani Lucio Dalla, Mimmo Locasciulli, Gianna Nannini, Gino Paoli, Ornella Vanoni e Roberto Vecchioni che rivisteranno, dal loro repertorio, Primavera, Estate, Autunno e Inverno di Antonio Vivaldi, accompagnati da Alessandro Cerino e la "Crescendo Jazz Band" che interpreteranno in chiave jazz "Le quattro stagioni". La manifestazione, organizzata con il patrocinio del Comune e della Provincia di Milano, fa parte delle numerose iniziative promosse da Arnoldo Mosca Mondadori a favore dell'opera di Padre Renato Kizito Sesana e di don Antonio Mazzi. Tra le iniziative: una lotteria d'arte curata dal critico Enzo Di Martino e il volume dal titolo "Quaderno Africano" che, edito da Frassinelli, raccoglie 120 contributi di scrittori, giornalisti, personalità della cultura e dell'arte, tutti ispirati all'Africa e ai bambini di Padre Kizito; da Ennio Morricone e Oliviero Toscani a Renzo Piano a Ettore Mo. In particolare, il ricavato di questa serata musicale - il costo del biglietto è di 50 euro e si può acquistare online sul sito Internet www.ticketone.it - andrà a sostenere la costruzione a Kibera, in Kenia, di una casa che ospiterà cinquanta bambini, ma anche di un Centro di Formazione per educatori, che sarà gestito dall'Associazione Koinonia di Nairobi, fondata da padre Kizito, in collaborazione con l'Associazione Educatori Senza Frontiere, fondata da Professor Giuseppe Vico e da don Antonio Mazzi.



RISIKO O PUZZLE? CHE COSA SI NASCONDE DIETRO LA GRANDE BATTAGLIA IN CORSO PER IL CONTROLLO DI ALCUNI IMPORTANTI ISTITUTI DI CREDITO

Importanti società straniere si preparano ad investire in Italia miliardi di euro

Non succedeva da anni: tante grandi e importanti società straniere ansiose di investire in Italia. C'è di più: pur di poterlo fare, si dà battaglia senza esclusione di colpi giudiziari e mediatici. Anzi, e questo non si era proprio mai visto, un pioggia di miliardi (di Euro) è pronta a riversarsi nelle bisognose casse del bel paese e qui si sta a discutere sopra. Come se all'improvviso non fossimo più il posto dove le fabbriche sembrano montare su ruote che rotolano inesorabilmente verso Oriente, europeo o asiatico che sia, e dove perlessi partners internazionali di gruppi autoindustriale o di linee aeree si esercitano coscientemente nell'arte di defilarsi agilmente e limitando i danni. Eppure tutto questo sta accadendo per delle banche. L'hanno chiamato risiko, ma forse il nome giusto è puzzle, di quelli da tremila pezzi. Tutto questo agguarsi per piantare la propria bandiera su obiettivi francamente non brillantissimi - senza offesa - come storia di risultati economici e certamente senza l'appel che ha ac-

compagnato negli anni l'ascesa del "made in Italy", risulta, a ben pensarci, un tantino sorprendente. E' mai possibile che in giro per il mondo non ci siano, a certi prezzi, affari migliori da concludere? Senza la pretesa di incastrare tutte le tessere del gioco, un aiuto alla comprensione può venire dall'osservazione di come il modo di fare la banca sia cambiato, in Europa e in Italia, negli ultimi decenni. Il mestiere di raccogliere e prestare denaro si è, generalmente, polarizzato attorno a modelli abbastanza diversi tra loro. Parlando dei paesi di maggior peso dell'Europa continentale, Francia e Germania, il tessuto produttivo locale, quello di interesse prevalentemente nazionale o regionale, ha continuato ad appoggiarsi ad una rete molto fitta di banche di carattere cooperativo o espresse dalla società civile di un ambito territoriale specifico, spesso con finalità mutualistiche o comunque d'interesse generale. Federandosi a livello locale o nazionale, senza perdere la propria individualità, hanno dato luogo a dei

grandi protagonisti dell'economia, forti per le loro dimensioni e, in genere, per la grande diversificazione dei rischi di credito. Nello stesso tempo sono intaccabili sotto il profilo degli assetti proprietari, originati da istituzioni spesso pubbliche non scalabili. Altre banche invece, più strutturate per servire le imprese di carattere multinazionale o per inserirsi da protagoniste nel circuito delle operazioni finanziarie di importanza mondiale, forti di una struttura proprietaria incrociata con le altre grandi istituzioni finanziarie dei loro paesi, sono cresciute anche grazie a strategie di acquisizioni e fusioni, che le hanno rese sempre più grandi mantenendo sostanzialmente invariabili i loro assetti di controllo. Non sempre è andato tutto bene, soprattutto nel controllo dei rischi, ma il posizionamento strategico è sostanzialmente riuscito. In Italia la situazione è diversa: negli Anni '90 il controllo pubblico delle banche, statale o locale, è stato smantellato, senza che nessuno mostrasse di aver bene in

mente quale assetto dovesse assumere questo settore vitale. Le banche d'affari prevalentemente straniere - hanno fatto il loro mestiere, trovando in Italia l'impresa-troglodite della committenza pubblica e piazzando senza troppa fatica le azioni delle banche e casse di risparmio italiane dove meglio capitava. Del resto, nessuno aveva chiesto loro di fare qualcosa di diverso. Molte banche italiane si sono così trovate ad avere come soci di maggior rilievo i loro maggiori concorrenti. Certamente, anche le grandi banche italiane hanno operato acquisizioni ed aggregazioni, senza però che questo cambiasse gli assetti dell'azionariato. Col risultato di trovarsi bloccate su due fronti: quello dell'espansione sui mercati internazionali, dove non possono sovrapporsi a quello che già fanno i loro grandi azionisti, e le istituzioni, quello delle aggregazioni e fusioni di grandi dimensioni, perché non potranno mai mettere d'accordo azionisti che hanno obiettivi e interessi divergenti.

Tutto questo mentre la galassia delle piccole banche locali non trova punti di riferimento adeguati, capaci di organizzare le forze in un disegno strategico d'impatto nazionale. E' su questo magma che si schierano ora le diverse forze in campo. Obiettivo neanche tanto nascosto di molte banche straniere: acquisire quote di mercato, soprattutto nella raccolta del risparmio, e fare efficienza nei costi, accentrando le unità operative a livello europeo per combattere le forze e darsi battaglia nella conquista delle grandi operazioni finanziarie internazionali, incluso il vasto settore del risparmio gestito. Brutte notizie si preparerebbero, quindi, per l'occupazione diretta e per quella indotta del cosiddetto terziario avanzato. Così pure, probabilmente, per l'assistenza alle imprese locali, che diventerebbero strategicamente meno importanti. Potrebbero invece sentirsi più a loro agio i clienti privati, invogliati a versare i loro risparmi per alimentare coi loro rivoli i

serbatoi di liquidità necessari per le grandi operazioni internazionali. Sarà vera gloria? O risulteranno tutti le Alpi con carri e mazzette? E riuscirà l'establishment italiano a reggere non solo a questa emergenza, ma anche ritrovando il bandolo di una strategia finanziaria per il sistema paese? Per ora i veri vincitori sono gli azionisti di minoranza delle banche in odore di OPA, che hanno visto schizzare in modo inaspettato i prezzi delle loro azioni e passano, ringraziando, alla cassa.

Walter Ottolenghi

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

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scipia roberto.scipia@bancamediolanum.it

Soluzioni e reclutamento tel 02-80492778