Arriva 'Freedom', il mutuo in libertà: così pagare la casa costerà molto meno rispetto al passato

# Mutui: 65 milioni di euro per i clienti

Taglio dei costi dal primo settembre, una misura vantaggiosa a favore sia dei nuovi che dei vecchi sottoscrittori Mediolanum

ediolanum abbassa il costo dei mutui: dal primo set-tembre prossimo, per tutti i clienti sottoscrittori, senza che siano clienti sottoscrittori, senza che siano questi ultimi a richiederlo. Lo 'spre-ad', che è l'unico margine per l'azient-da che viene aggiunto al costo del denaro preso in prestito, scenderà in media dello 0,64% arrivando in alcuni casi allo 0,79%. Concretamente, da settembre la rata mensile viene ridotta. Un fatto storico: è la prima volta che succede in Italia. Un segnale forte che il rapporto tra banca e cliente, almeno con Mediolanum, è cambiato. Per gli attuali mutuatari della Banca si tratta di un risparmio complessivo di 65 milioni di euro. Una somma consistente, cui la Banca rinuncia per decisione del suo fondatore e presi-

dente, Ennío Doris.
«Tre considerazioni mi hanno spinto
a fare questa scelta» ha dichiarato.
Doris in occasione della conferenza Stampa di presentazione dell'iniziati-va, che si è svolta al teatro Litta di Milano: «il fatto che secondo il setti-Milano: sil latto che secondo il setti-manale "BusinessWeek" siamo la banca migliore in Italia e la numero 2 in Europa; il 'decreto Tremonti', che sviluppa il concetto di flessibilità nei mutui; e le recenti osservazioni del Governatore della Banca d'Italia, Merio Presid che ha ricordato corre Mario Draghi, che ha ricordato come sia necessario per una banca essere percepita come un operatore corretto, un partner leale». Il risultato è 'Freedom', che in inglese significa libertà' in pratica, libertà dalla paura di non farcela. Libertà da un bisogno primario, come è quello della casa, il primano, come e quello della ciasa, il cui acquisto nella stragrande maggio-ranza dei casi richiede un prestito. Prestito che in media pesa per il 20 per cento sul reddito familiare. May Freedom, che verrà applicato non solo ai nuovi clienti ma anche a quel-li già acquisiti in precederza significa. solo ai nuovi clienti ma anche a quel-ligià acquisiti in precedenza, significa anche libertà dalle discriminazioni. L'ha detto anche il Governatore Draghi: «le banche offrono condizioni particolarmente competitive soprattutto ai nuovi clienti, nei cononti della clientela esistente vi è inerzia». D'altro canto, il 'decreto Tremonti' varrà soltanto per l'abitazio-ne principale e per i mutui accesi prima del 2007. Freedom, unico in Italia, cambia tutto e i suoi benefici si applicheranno sommandosi, indipen-dentemente dal Decreto del Governo. Osservando le tabelle relative a due potetici clienti Mediolanum, ipotetici clienti Mediolanum, il 'signor Verdi' e il 'signor Rossi', si vede subito, a colpo d'occhio, la conve-mienza di un mutuo Freedom. Prendiamo per esempio il caso del cliente 'Verdi'. La rata attuale del suo mutuo è di 1.283 euro al mese, ma ser effetta delle proper condiriori niù. per effetto delle nuove condizioni più antaggiose da settembre 2008 scen-



Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum, e Roberto Scippa, direttore delle Relazioni con i Media, durante la recente conferenza stampa a Milano

derà a quota 1.202 euro, per un risparmio mensile di 81 euro, che equivale a un risparmio annuale di 972 euro. Visto che il mutuo del cliente "Verdi" è distribuito in un periodo di 20 anni, il risparmio totale e complessivo, rispetto alle condizioni applicate in precedenza, sara pari a 19.258 euro. Allo stesso modo si otterranno risparmi signifi-cativi su mutui e rate differenti, caso per caso. Ma non finisce qui: benefi-ci riguardano anche la cosiddetta surroga, cioè il passaggio del contrat-to di mutuo da una banca all'altra: Mediolanum non fa pagare nulla al cliente che decide di lasciare l'Istituto milanese per un'altra banca. Per coloro che decidessero invece di trasferire il proprio mutuo a Medio-lanum, il passaggio è garantito fin da subito a costo zero, comprese le

spese notarili. E ancora non è tutto: a differenza dei 'mutui fai-da-te' Freedom non lascia solo il cliente. Anche sotto questo aspetto, Medio-Anche sotto questo aspetto, Medio-lanum è perfettamente in linea con quanto dichiarato da Mario Draghi: «primario è il bisogno di consulen za, di aiuto nelle scelte dei rispai miatoria il più delle volte lasciati oli à orientarsi «fra una moltitudidi prodotti spesso di difficile

Il cliente Mediolanum ha infatti a disposizione il Family Banker, con-sulente capace di dare consigli perso nalizzati, affiancato da uno speciali sta dei mutui e da un tutor per la gestione amministrativa della prati-ca. Per Ennio Doris è una scommessulla fiducia: «sono convinto» dichiara, «che l'arrivo di nuovi clien-ti, l'accensione di nuovi mutui, compenseranno i ricavi ai quali rinuncia-

penseranno i ricavi ai quai muncia-mo con questa iniziativa». Il che equivale a riconoscere la funzione sociale, originaria della banca. E la responsabilità che comporta l'essere i primi, i migliori.

Per informazioni sui mutui telefo-nare al numero 840.70.92.92

#### IL RISPARMIO CALCOLATO (tasse costante = Euriber 4,85) **CLIENTE VERDI** CLIENTE ROSSI ATA NUOVO RISPARMIO RISPARMIO ANNUALE MENSILE MENSILE ANNUALE ATTUALE PRICING 1.080 € 972 € 1,214 € 90 € 1 283 € 1.202 € 30.284 € 19.258 € Risparmio totale Risparmio totale

Il 'cliente Verdi' deve ancora restituire alla banca 170mils euro entro i pross de al 75%, 'spread' originario 1,80%, nuovo spread 0,99%. Dal primo sette e alla fine avrà rispermiato 19,258 euro. Il 'signor Ross' invece si è fatto final ra 198.630 euro, entro i prossimi 28 arris, spread originario 1,30%, nuovo s mierà 90 euro al mese, per un risparmio totale complessivo che anive a cu

#### IL PUNTO DEI MERCATI, DI ANTONELLO ZUNINO\*

### Anche questa volta l'Occidente uscirà dalla crisi rafforzato

D opo la grande corsa dei mercati da metà marzo a metà maggio (+12% circa), dichiarammo che uno storno ci pareva inevitabile e che, fosse stato del 50% o anche totale non avrebbe mutato la nostra previsione di uno Standard and Pnor's 500 al rialzo a fine anno. previsione oi uno statuard and proxis 500 al rialzo a fine anno. ... A metà maggio, un sondaggio ta i gestori tallarin risultò in maggioranza schierato verso una chiusura del 2008 superiore fino al 5% dei livelli di irizio anno; anche nel sondaggi tra gestori esteri l'ottimismo prevalei, acon taluni come noi, schierati anche a favore di un notevole recupero del dollano. Con l'accentuarsi dello stomo, tuttavia, un generale pessimismo è tornato di colpo a prevalere. Poiché e noto a chi ci segue che solo fatti nuovi negativi el imprevisti possono indurci a mutare orientamento, vediamo se questo sia if caso, ariffrontando il vecchio quadro "macro" e micro-economico quadro 'macro' e micro-economico con quello attuale. La crisi, che a con quello athale. La crisi, che a giugno ha compiuto un anno, ha cause note. Vediamo di ressumete quasi cronologicamente. Nel 2005 appaiono le prime avvisaglie della bolla immobiliare americana; nel giugno 2007 scoppia lo scandalo dei sub-prime' che spiega in buorante la bolla, i mercati aumentano la volatità ma non scendono più diranto. Solo nel gennalo 2008 ad Aspeni illustri personaggi giudicano la crisi come la peggiore dal 1929 e si ha una caduta del 7,5%, in media intanto il prezzo del petrolio media. si ha una caduta del 7,5%, in media. Intanto il prezzo del petrolo innesta una marcia al rialzo che non corrisponde a uno soulitàrio parallelo tra domanda e offerta, e molte materie prime segnano anch'esse nuovi massimi; improvvisamente si scopre che gli allimentari sono diventati anch'essi carissimi e che potrebbero, più di ogni altro faifore.

indurre a un fotte iralzo dell'inflazio-ne. Le previsioni di sittuzioni e noti 'guru' sono catastrofiche ma, guar-da caso, i mercati rimbalzano visto-samente. Come mal? Perché i dati 'macro' e micro-economici rivelati sono migliori del previsto; la reces-sione americana, data per certa, non è confortata dai dati: ne quelli realità ai consprimi de alla morta

non è confortata dai dati, ne quelli-relativi ai consumi, ne alla produtti-vità, ne agli utili delle grandi corpo-ration'. Eppure, spece il Fondo Monetano, insiste sull'inevitabile rallentamento economico che seguirà la crisi finanziaria. Podrhe siamo in una fase interme-dia, visto che la nostra previsione era che il secondo trimestre sareb-be stato il segoino e che i mercati, dopo una fase laterale, avrebbero ripreso la via del rialzo tra agosto e settembre per accolerarla in visia inpreso la via del nazio tra agostio e settembre per acceleraria in visita delle elezioni americane con una inpresa dell'economia e del dollaro, non riteniamo dedicare questo arti-colo ad analisi approfondite, Sinteticamente nieviamo che la cosa che ci preoccupa di più è il ristano dei cogra ilimentatio, necché rialzo dei prezzi alimentari, perche se milioni di persone possono pas-sare ad auto di piccola cilindrata o alla moto, i sei miliardi e oltre di abi-tanti del Pianeta devono mangiare tanti del Pianeta devono mangiare ogni giorno, poco o molto non cambia. Purtroppo anche la semina di nuove terre richiede tempo ma salari di tempo potrebbero i no concederne abbastanza. E questa è la nostra maggiore precoupazione. Tuttavia persiamo che gli USA non ci metteranno molto a ricono-crese che horicare mieliolisi di toriscere che bruciare migliaia di ton-nellate di mais per trasformarle in neliate di mais per trasformane de etanolo a un prezzo doppio di quel-lo che si può ricavare dalla canna da zucchero brasiliana è solo demenziale e che, quindi, restitui-ranno agli Stafi agricoli, South Dalota in testa, la loro naturale e ranno agli Stati agricoli, South Dalora in testa, la forn naturale e tresdiesa funzione calminerativos, e anache futorania ed aftir potrebbero autiena. Naturali en esta de la considera de la

a 1,40-45 rispetto all'euro. Al peg-gio, a fine anno aspettiamo giorosamente il Tapiro d'oro. E sarebbe ora, dopo 12 tustri.

nelle Zunino eziera a scrittora di ocon

## Le migliori aziende di BusinessWeek

Il settimanale americano indica Banca Mediolanum tra le società europee più solide e innovative

ella graduatoria delle cinquanta società europee più solide un anno fa Medio-lanum occupava il 22º posto. Ora l'istituto milanese ha fatto un passo avanti, anzi tre, ed è salito al 19º In pratica Mediolanum è la seconda banca in Europa, e la quarta tra le banca in Europa, e la quarta tra le società finanziarie. Lo rivela la classifica realizzata dalla rivista americana

di economia 'BusinessWeek' il cui primo numero usci nel lontano set-tembre 1929. Le cinquanta miglion società europee sono state selezio-nate da un gruppo di 350, che rap-presentano il 70 per cento del mercato europeo.

La lista comprende imprese di diversi settori, che hanno raggiunto l'anno scorso «risultati astronomici»

valutati analizzando in particolare due dati: la media degli ultimi tre anni del rendimento del ca-pitale e quella della crescita del business. Fra i nomi presenti, il colosso deltelefonia mobile

Nokia, Belgacom e Swisscom (tele-comunicazioni), Puma (beni voluttuari), Nestlè (beni di prima necessi-tà), BG Group (energia), la lotteria nazionale greca Opap, e così via Mediolanum ha conservato la pro-pria posizione nella metà alta della classifica, migliorandola, con una redditività del 32,7% e una crescita dei patrimoni che BusinessWeek ha calcolato del 26,3%. Gli altri dati citati, tenendo presente che, svolgendo Mediolanum attività finanziaria, l'aumento delle «vendite» è in realtà l'aumento dei patrimoni gestiti o amministrati: capitalizzazione di

2007: 3,931,9 milioni; utile netto nel 2007: 212,1 milioni di euro; rendimento complessivo in Borsa negli ultimi 12 mest: -36,5%; rendimento complessivo in Borsa negli ultimi 36 mesi: - 7,6%. In totale sono 11 gli istituti finanziari in classifica. Battono Mediolanum la prima delle 50, la tedesca Deutsche Börse (gestisce, tra l'altro, la Borsa di Francolorte), e poi l'inglese Man chiciarum attività linanziana, in irrancolorte), e poi l'inglese Man delle vendite è in realià mito dei patrimoni gestiti o nistratti capitalizzazione di sistratti capitalizzazione di scrope firme di patrimoni proprio di consistratti capitalizzazione di Anglo-Irish Bank (14\* come nel 2007).

La banca n.1 in Italia, la n.2 in Europa

Page

1) ITALIA 1) Francia

mercato, al 30 aprile 2008, pari a 2.823,8 milioni di euro; ricavi nel

ama della società

ANGLO IRISH BANK

UNIBAIL-RODAMCO

OLD MUTUAL

2008	2007	nome della socialà	Paese
1	11	Deutsche Börse	(Ger.)
2	4	Nobel Biocare Holding	(Svizz.)
3	32	Nokia	(Fin.)
4	3	Drax Group	(Gr.Br.)
19	22	Mediolanum ()	(Italia)
47	33	Mediaset ()	(Italia
41	33	mediazet 4 h	(Itana
50	20	A.P. Moller-Maersk	(Dan.)

ra	le to	p 50 solo 2 ital	come nel 2007). Una sola società italia- na compare con Me-	
108	2007	nome della sociatà	Paese	diolanum fra le prime
1 2 3 4	11 4 32 3	Nobel Biocare Holding ( Nokia	(Ger.) Svizz.) (Fin.) (Gr.Br.)	50, Mediaset, al 47º posto. Società dunque molto diverse fra loro, ma per le quali gli
19	22		(Italia) (Italia)	esperti di Business- Week indicano una caratteristica comune:
50	29	A.P. Moller-Maersk		sono «leader tenaci», che «si sono ritagliati un loro spazio, e lo difendono innovando
nte tabelle: BusinessWeek				senza tregua».

Selezione e Reclutamento tel. 840 700 700 www.familybanker.it

Entra in Banca Mediolanum

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scippa rettore Relazioni con i Media roberto.scippa@mediolanum

Questa è una pagina di info aziendale il cui conter

Gli oltre 250 Punti Mediolanum cambiano nome e insegne

### Ecco i Family Banker Office

immagine, e soprattutto un ruolo sempre più strategico ed essenziale nella relazione diretta tra Banca Mediolanum e i propri clienti. Gli oltre 250 'Punti Mediolanum', vale a dire le strutture e gli uffici, tutti a fronte strada, presenti in ogni città e provincia della Penisola, diventano 'Family Banker Office', a sottolineare in questo modo ancora di più, nella denominazione e con le nuove insegne, il fatto che rappresentano il punto di riferimento sul territorio tra la rete dei Family Banker e la clientela. Una novità che costituisce non solo un 'restyling' d'immagine, ma anche un ulteriore passo in avan-ti compiuto dalla struttura e dalle risorse commerciali di Banca Mediorisorse commerciali di Banca Medio-lanum nella strategia che guida e svi-luppa il particolare modello organiz-zativo della Banca: un modello che mette al centro delle iniziative e dei progetti ogni singolo cliente, con le proprie esigenze e caratteristiche di risparmiatore e investitore, e che ha sempre a disposizione l'attività di consulenza e assistenza specializza-ta e personalizzata da parte del pro-prio Family Banker di fiducia. I nuovi Family Banker office, oltre a rappresentare in maniera efficace la rappresentare in maniera etnicae, presenza della Banca e la vicinanza al cliente sul territorio, costituiranno inoltre gli spazi, nelle varie città e province, che ospiteranno iniziative ed eventi predisposti e organizzati per le attività di Marketing di 
Maddielanur, come le dià surentio. zati per le attività di Marketing di Mediolanum, come è già avvenuto il 10 e 11 maggio scorsi, in conco-mitanza con la partenza del Giro d'Italia di ciclismo, di cui Medio-lanum sponsorizza la Maglia Verde attribuita al vincitore del Gran Premio della Montagna, quando presso i Family Banker Office è stato organizzato un 'Open-day' per stato organizzato un 'Open-day' per illustrare alla chentela le più recen-ti soluzioni d'investimento offerte

da Banca Mediolanum Spazi e strutture che rafforzano il concetto di libertà e di ampia scelta nell'utilizzo delle risorse messe a disposi-zione dalla Banca, «dato che il cliente sarà sempre libero di scegliere dove incontrare il proprio Family Banker, se direttamente a casa propanker, se unictamente a casa pria o nel Family Banker Office più vicino» osserva Paolo Malmusi, responsabile della Gestione e svi-luppo degli Uffici Rete della Banca, «nel quadro di una relazione banca-ria basata su un rapporto persona-lizzato con incontri a sassionamenlizzato, con incontri e aggiornamenti frequenti sulle attività e iniziative di risparmio e investimento del sin-golo cliente». I Family Banker Office avranno poi

un'altra importante funzione: rap-presenteranno anche il punto d'in-contro privilegiato per la formazione e l'aggiornamento professionale tra i Family Banker e la struttura manageriale della Banca.