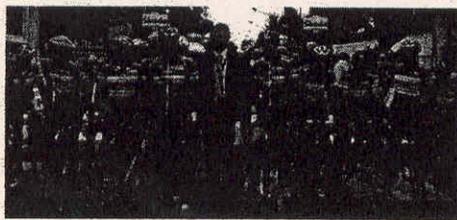


Giro d'Italia: la Banca è sponsor della Maglia Verde, assegnata al vincitore del Gran Premio della Montagna

# Primi al traguardo in vetta con Banca Mediolanum

«Ne ho visti tanti andare forte in pianura e abbandonare il Giro in montagna», disse Bartali a Coppi durante il Giro d'Italia del 1940. Tappa sulle Alpi, Coppi sta per arrendersi, troppa fatica, troppi dolori alle gambe. Bartali torna indietro e a modo suo, cioè strappazzandolo, incoraggia l'amico rivale con quella frase tagliente. Coppi riparte, e vince il Giro. Bartali, il Gran Premio della Montagna, il quinto per lui.



I clienti Mediolanum appassionati di ciclismo con i campioni del pedale

Il Giro d'Italia, con tutte le qualità necessarie per vincerlo, è da sei anni una metafora per Banca Mediolanum, sponsor della Maglia Verde, che dal 1974 indossa il ciclista che durante la manifestazione si è aggiudicato il Gran Premio della Montagna, totalizzando più puriti nelle tappe in salita. Lo stesso vale negli investimenti: conta il risultato sul lungo periodo, non i tori o gli exploit momentanei. La 'corsa' va programmata, e va continuata anche quando non si sta 'contodamente' pedalando in pianura, ma si sta arrancando in un tratto

tutto in salita. A chi crede, cioè ai clienti che condividono questa 'filosofia', Banca Mediolanum ha offerto anche quest'anno la possibilità di seguire il Giro da vicino, dal giorno del via, il 10 maggio a Palermo, fino alla sua conclusione, fissata per il primo giugno a Milano, insieme con testimonial che hanno fatto grande il ciclismo italiano: Francesco Moser, Gianni Motta e Maurizio Fondriest. A ogni tappa clienti selezionati sono protagonisti di questo o quel momento della manifestazione. C'è chi

parte in bicicletta la mattina, con uno di questi tre indimenticabili campioni, per coprire i primi chilometri della tappa; altri, all'arrivo, percorrono gli ultimi fino al traguardo, prima dell'arrivo degli atleti. Altri ancora fanno parte della carovana, seguono il Giro in auto.

Punto di riunione in ogni tappa è il 'villaggio' degli sponsor, dove anche Mediolanum è presente con un gazebo. Qui alcuni clienti possono seguirvi la corsa su un mega schermo; un 'salotto' a pochi metri dal traguardo, che permette di assistere in prima fila all'arrivo.

Ultimo appuntamento di ogni giornata, la cena, fra ciclisti e personalità, in un ristorante della zona.

Ma anche la Fondazione Mediolanum è scesa in pista al 91esimo Giro d'Italia, con Piccolo Fratello, il suo progetto di solidarietà più impegnativo, e invita tutti a parteciparvi. Per farlo basta offrire due euro. Grazie alla disponibilità di Tim, Vodafone, Wind e 3, potete aderire al progetto

'Scuole di strada' inviando un Sms, anche vuoto, al numero 48548 dal 10 maggio al primo giugno 2008.

Il progetto 'Scuole di strada', in collaborazione con Fondazione Francesca Rava NPH Italia Onlus che da anni assiste e aiuta i bambini di Haiti che vivono nelle condizioni più disagiate, segue un'analogia impresa di cooperazione già avviata con la associazione Amani in Kenya, dove Piccolo Fratello ha aperto, in un sobborgo della capitale Nairobi, un centro di formazione, una casa di prima accoglienza e una casa-famiglia per ragazzi di strada, per una quarantina di bambini. Ora si vuole fare qualcosa di analogo ad Haiti, dove Piccolo Fratello si è posto come obiettivo del primo triennio l'acquisto di camion per il trasporto dell'acqua potabile e l'avvio di microimprese, in grado di autofinanziare le scuole di strada che si avvieranno nei prossimi due anni e daranno accoglienza a oltre 1.800 bambini nella capitale Port-au-Prince.

Chi voglia partecipare al progetto può fare un versamento su conto corrente bancario intestato a Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia, c/c 860000 ABI 03062 CAB 94210, specificando la causale 'Piccolo Fratello-Haiti'.

Per documentare l'andamento dei progetti ogni venerdì su Mediolanum Channel (canale 803 di Sky), alle 23, va in onda l'omonima trasmissione, che aggiorna settimanalmente sull'avanzamento dei lavori.

## Family Banker crescerà la rete

Al via una nuova fase di selezione per sviluppare la struttura sul territorio

Tre obiettivi precisi: soddisfazione della clientela, che è da sempre la principale priorità per Banca Mediolanum; crescita della rete del Family Banker in tutta Italia; incremento della raccolta delle risorse finanziarie. A illustrarli, e a tracciarne le prospettive, è Guido Lasciarra, dal gennaio scorso nuovo Italian network manager della Banca, il responsabile di tutta la rete dei Family Banker a livello nazionale. «La nostra strategia vincente è di essere sempre vicini al cliente, e di fornire soluzioni efficaci e adeguate alle sue specifiche esigenze» sottolinea Lasciarra: «Il migliore risultato finanziario è dato dall'investire in maniera ponderata e diversificata, in funzione delle specifiche necessità, ma molto dal risultato finale si deve al Family Banker Mediolanum, che assiste il cliente, lo segue e aiuta nelle scelte, e gli permette di approfittare di tutte le opportunità di gestione e investimento dei capitali».

I Family Banker sono senza dubbio il punto di forza e una delle risorse di eccellenza di Banca Mediolanum. Costituiscono la struttura e l'organizzazione sul territorio, in ogni città e provincia, capaci di garantire vicinanza reale e concreta alla clientela, e di seguirvi e aiutarvi nelle scelte e decisioni di risparmio e investimento, portando la Banca a casa del cliente. E ora per i Family Banker parte una nuova, importante fase di reclutamento e selezione di nuovi professionisti. La Banca intende infatti potenziare e ampliare ulteriormente la propria rete capillare sul territorio, già composta attualmente da oltre 5mila professionisti

che operano in ogni provincia d'Italia, per venire incontro alle sempre crescenti richieste ed esigenze dei risparmiatori e investitori italiani. Aumenta la domanda per servizi bancari, comodi e disponibili (dove, come e quando vuole il cliente) e per una consulenza efficace, su misura, in grado di garantire soluzioni di risparmio e investimento in linea con le specifiche necessità di ogni cliente.

«È sempre più chiaro a tutti che il risparmio è un sacrificio da affrontare e gestire al meglio» rileva Lasciarra, «e le scelte su come investire devono essere affidate a professionisti esperti che sappiano ascoltare il cliente e proporre soluzioni mirate». La struttura e le attività di formazione di Banca Mediolanum, del resto; sono tanto evolute ed efficaci che permettono di fornire una completa e adeguata professionalità a tutti i consulenti finanziari, che possono in questo modo sviluppare una significativa esperienza professionale in tutti gli ambiti dei servizi bancari, finanziari e assicurativi. «Ai giovani che desiderano intraprendere questa carriera, e che come sempre selezioniamo con grande rigore e attenzione» spiega Luigi Concetti, responsabile del settore 'Recruiting & Empowerment' di Banca Mediolanum, «offriamo la possibilità di crescere professionalmente e di mettere a frutto il proprio talento e le proprie capacità all'interno di un grande Gruppo, in grado di valorizzare e gratificare le risorse umane».

Ci distinguiamo, nel panorama bancario italiano, anche perché abbiamo strutture e risorse per la formazione e l'aggiornamento professionali che è molto difficile, se non impossibile, trovare altrove».

Sul sito dedicato ([www.familybanker.it](http://www.familybanker.it)) si possono trovare le informazioni dettagliate sui requisiti e criteri di valutazione previsti, e sulle modalità per accedere alle selezioni.

**PICCOLO FRATELLO**  
Fondazione Mediolanum  
DALLA PARTE DEI BAMBINI  
Manda un SMS al 48548  
con 2 euro contribuisce al progetto

"Un Sms d'amore" è lo slogan dell'iniziativa a favore dei bimbi di Haiti

IL PUNTO SUL MERCATO a cura di Antonello Zunino

## È il momento di puntare sull'azionario

Il vento a crisi finanziaria mondiale non è forte ma è attento, salvo che sul mercato monetario, per il momento sembra in corso un rallentamento. Probabile, trattandosi di un analista tecnico in un'area marcatamente rialzista, è il mio modo di vedere. Terminerò l'articolo con un'analisi di mercato, che si indirizza a questi punti: aggiornando le previsioni.

Questa crisi finanziaria e in parte economica ha spinto alcuni personaggi della finanza e dell'economia a individuare la similitudine con altre crisi. Non a caso appare pressoché simultaneo, ma di anni di anticipo, il paragone ad affermare che una crisi può assomigliare ad un'altra solo se il nemico è lo stesso e analogo e il modo di vincere è lo stesso. Il mio modo di vedere, che è quello che ho scritto, è che questa crisi sia simile all'attuale - citate da Paul Volcker, ex Federal Reserve - quella del '79-78 (crisi tra petrolio, inflazione) e quella del '29-32 (crisi tra petrolio, inflazione) non furono simili rispetto tra di loro perché il nemico era il colosso OPEC del prezzo del petrolio e la unica ma la situazione macroeconomica opposta. Sviluppo e tassi bassi nella prima recessione e inflazione e tassi alti nelle due successive. Risultato: nei due anni della prima crisi U.S.A. ed europea persero tra il 30% (Londra) e il 45% nel bilancio della seconda le borse guadagnavano, essendo le azioni considerate alternative contro l'inflazione.



Antonello Zunino, finanziere e scrittore di economia

zione finanziaria in parallelo con il mio sistema che non ha un nemico organizzato ma una pattuglia di partigiani semi nascosti e in permanente agguato, si chiamano 'immoderate USA', sub-prime, derivati e tanto altro. Dunque non concordiamo con i suoi ed altri studiosi economici (con previsioni del 25.000 del dollaro come moneta di riserva) né con Volcker né con Tremas che sembra indicare nazionalizzazioni e secolarità del sistema finanziario e alla fine, considerando gli interventi dello Stato in U.S.A. ed U.K. con un cambio definitivo di rotta del capitalismo, commercialmente che conosciamo, con tutti i suoi difetti ma anche tutti i pregi.

2. Nel clima terrorizzato nel quale hanno navigato i creditori da mesi, Media, quanto hanno perso, si mettono a cercare maggiori Mediatori di U.S.A. (SP 50) (11%), l'Europa, in media, il 15% nella seconda crisi, il Giappone il 30% e l'Asia oltre il 30%. Il Brasile è in pari. Questo significa, secondo noi, che decine di milioni di investitori

nel mondo hanno ascoltato le voci. Cassandrea, specie a gennaio e marzo 1974, recessione U.S.A. e crisi del dollaro, nessuno si era mosso, proprio, in modo strano, quel che avevano poi non hanno più ascoltato il grido delle sirene (che, probabilmente, romparono) libere, che così ha rappresentato gennaio sulle misurazioni finali. Forca ci hanno fatto caso, ma la caduta di quel mese rappresentò circa il 25% dell'intera discesa da agosto. Il che significa che chi ha risultato ha creduto ai mercati e non agli orologi di Delphi. Tuttavia, ora, qualche conclusione: la crisi non è finita, l'alta volatilità continuerà per qualche tempo, con bruschi ribassi e rialzisti, ma il lavoro di tutti da qui, a nostro avviso, genererà una certa fiducia e le banche si stanno autoregolamentando e stanno pubblicando bilanci attendibili che le premiano in Borsa. Le Banche Centrali provvedono e piazzano massa di liquidità per alleviare le distorsioni del mercato monetario, dove la fiducia mantiene alti lo spread con i tassi di riferimento, le società di rating stanno rivedendo parametri nuovi. Governi e Fondi sovrani fanno a loro parte (specie in U.S.A.) inaspettate in emergenza. Naturalmente, solo in seguito scopriremo se la finanza sarà tornata ai tempi in cui era follo indispensabile per lo sviluppo economico, o non una crisi di quei globi. Intanto, ma qualche conclusione, in parte ovvia: 1. Che ha denaro ed era medio-sta, continui come più opportuno da oggi

in Mediolanum da Banca Daria, ad accumulare azioni secondo un programma magari concordato con il proprio consulente o direttore di Banca. È il gioco più facile perché il capitale non cambia pelle ma lo sviluppo economico ci sarà sempre. 2. Chi ha dei risparmi ma non può permettersi piani di accensione in contanti con chi di dovere e decida una parte del patrimonio alle azioni. Molte società hanno pubblicato bilanci rotti e belli anche in prospettiva, un pacchetto di azioni di qualità potrebbe rivelarsi prezioso persino prima. Questa categoria è ancora più minuziosa della prima e deve essere consigliata e seguita con costanza. Ci infine vi è l'immensa categoria di chi non ha denaro sufficiente per rischiare. A questa categoria, all'interno della quale i discorsi sono vari e secondari, ed è il sentimento di consigliare oltre ai titoli di Stato anche obbligazioni societarie di prima categoria che in questi casi sono scese molto di prezzo. Comprate aspettando la scadenza del prestito, potrebbe apparire un po' di disattenzione a chi ha problemi a chiudere il mese. 3. Infine ribadiamo la nostra aspettativa che il primo mercato a riprendere sarà quello americano (partecipando il settore tecnologico e ormai, buona parte del bancario finanziario, oltre ad alcuni industriali) il primario il premio sarà dato dalla pluralità di realizzazioni ma anche dal dollaro, dato probabilmente per merito, e che vedremo a fine anno essere anche a 1,45/1,50 circa.

## Top Global Banker viaggio in Cina



Foto di gruppo per settanta Family Banker che alla fine di marzo hanno partecipato al viaggio antoniano riservato ai più attivi professionisti del Global Banker, guidati dal coordinatore nazionale Franco Dele Chiaie, e da Gino Riccio, nuovo responsabile della struttura Mediolanum. Meta di quest'anno, la Cina, mondo in piena evoluzione, anche dal punto di vista economico. Scopo del viaggio, l'ampio sviluppo della visione internazionale dei professionisti Mediolanum attraverso la conoscenza ravvicinata dell'immenso Paese asiatico...

Selezione e Reclutamento  
tel. 840 700 700  
[www.familybanker.it](http://www.familybanker.it)

Entra in Banca Mediolanum  
Basta una telefonata  
840 704 444  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

Notizie Mediolanum a cura di  
Roberto Scoppa  
[roberto.scoppa@mediolanum.it](mailto:roberto.scoppa@mediolanum.it)