BANCA MEDIOLANUM
GRUPPO BANCARIO MEDIOLANUM

Di nuovo in vetta con Mediolanum

Per il sesto anno consecutivo la Banca è sponsor della Maglia Verde nel Gran Premio della Montagna del Giro d'Italia e con Piccolo Fratello lancia, per l'occasione, un programma a favore dei bambini di Haiti

"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 strapazzandolo, incoraggia l'amico rivale con quella frase tagliente. Coppi riparte, e vince il Giro. Bartali, il Gran Premio della Montagna, il quinto per lui.

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 punti nelle tappe in salita. Lo stesso valé negli investimenti: conta il risultato su' lungo periodo, non i tonfi o gli exploit momentanei. La "corsa" va programmata, e va continuata anche quando non si sta "comodamente" pedalando in pianura, ma si sta arrancando in un tratto tutto in salita. A chi ci 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 1° 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 indimenticati 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 cioè 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 seguire la corsa su un mega schermo: un "salotto" a pochi metri dal traguardo, che permette di assistere in prima fila all'arrivo.

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 ha totalizzato più punti nelle tappe in salita.

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 91° 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 1° 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'analoga 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 1800 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 34210, specificando la causale "Piccolo Fratello-Haiti".

"Un sms d'amore" è lo slogan della Fondazione Mediolanum per il progetto a favore dei bimbi di 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.

PARLA L'ITALIAN NETWORK MANAGER

Aumenta la richiesta di Family Banker

Lasciarrea: "C'è sempre più bisogno di consulenza per investire in maniera oculata i propri risparmi"

Tre obiettivi precisi: soddisfazione della clientela, che è da sempre la principale priorità per Banca Mediolanum; crescita della rete dei Family Banker in tutta Italia; incremento della raccolta delle risorse finanziarie. A illustrarli, e a tracciarne le prospettive, è Guido Lasciarrea, 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 Lasciarrea: «il migliore risultato finanziario è dato dall'investire in maniera ponderata e diversificata, in funzione delle specifiche necessità, ma molto del 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, capace di garantire vicinanza reale e concreta alla clientela, e di seguirla e aiutarla nelle scelte e decisioni di risparmio e investimento, portando la Banca a casa del cliente. E óra 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 6mila 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 correntista.

«È sempre più chiaro a tutti che il risparmio è un sacrificio da affrontare e gestire al meglio» rileva Lasciarrea, «e le scelte su come investirlo devono essere affidate a professionisti esperti che sappiano ascoltare il cliente e proporre soluzioni mirate.

Guido Lasciarrea

Il successo che continuiamo a incrementare nel mercato bancario, finanziario e assicurativo, ci porta a dover ricercare sempre i nuovi consulenti, e per questo puntiamo sul reclutamento e la ferrea selezione di giovani capaci, dinamici e desiderosi di realizzare le proprie potenzialità, ai quali offriamo la concretà possibilità di mettere a frutto anni di studi, con l'avvio di un percorso professionale come Family Banker, e della carriera che ne può seguire». 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».

E un altro elemento distintivo, in questo quadro, è senza dubbio la struttura della Tv Aziendale che fornisce giornalmente supporti informativi, approfondimenti e contenuti per la formazione e l'aggiornamento dei Family Banker.

Sul sito www.familybanker.it le informazioni dettagliate sui requisiti e criteri di valutazione previsti, e sulle modalità per accedere alle selezioni.

IL PUNTO DI ANTONELLO ZUNINO*

È il momento dell'azionario

Un'accortezza: scegliete insieme con un esperto i fondi più adatti. La crisi finanziaria non è finita ma i guadagni potrebbero arrivare già entro l'anno

È vero: la crisi finanziaria mondiale non è finita; salvo che sul mercato monetario, gli indici azionari sono in buona risalita da marzo. Potrebbe trattarsi di un rimbalzo tecnico in un "bear market"; a noi sembra l'inizio di un trend positivo di medio termine. Riassumiamo dunque i motivi che ci inducono a questa ipotesi aggiungendone dei nuovi.

1. Questa crisi finanziaria è in parte economica ha spinto illustri personaggi della finanza e dell'economia a individuare la similarità con altre crisi. Non vorremmo apparire presuntuosi, ma i 60 anni di mestiere ci spingono ad affermare che una crisi può assomigliare a un'altra solo se il nemico è lo stesso e analogo è il quadro macroeconomico nel quale cade. Ebbene: partendo dal 1929, non troviamo alcuna crisi paragonabile a un'altra. Ci spieghiamo: le due crisi più simili all'attuale – citate da Paul Volker – ex Federal – quella del '73-'74 (prima crisi petrolifera) e quella del '79-82 (seconda crisi petrolifera) non furono simili neppure tra di loro perché il nemico – il fortissimo OPEC del prezzo del petrolio – fu unico ma la situazione macroeconomica opposta. Sviluppo e tassi bassi nella prima, recessione e inflazione e tassi alle stelle nella seconda. Risultato: nei due anni della prima le borse USA ed europee persero circa il 50% (Londra il 65%); nel triennio della seconda le borse guadagnarono essendo le azioni considerate difensive contro l'inflazione.

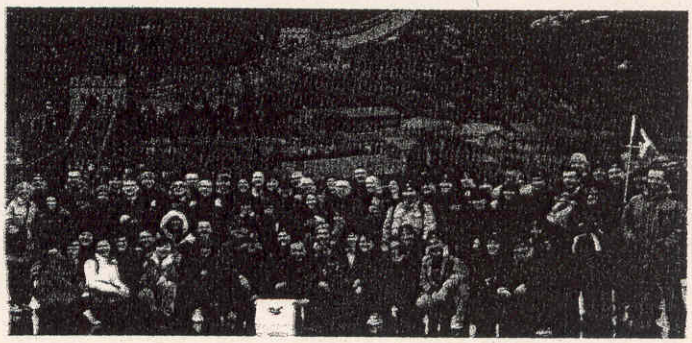
Figuriamoci un parallelo con la crisi odierna che non ha un nemico organizzato ma una pattuglia di "partigiani", semi-nascosti e in permanente agguato, si chiamino "immobiliare USA", "sub prime", derivati e tanto altro. Dunque non concordiamo né con Soros e altri studiosi eminenti (crisi peggiore dal '29, fine del dollaro come moneta di riserva) né con P. Volker, né con G. Tremonti che sembra invocare nazionalizzazioni e sostenere che il sistema liberistico è alla fine, confondendo gli interventi dello Stato in USA e UK con un cambio definitivo di rotta del capitalismo che conosciamo, con tutti i suoi difetti ma anche tanti pregi.

2. Nel clima terroristico nel quale hanno navigato in crescendo da agosto, quanto hanno perso i mercati azionari maggiori? Mediamente gli USA (SP 50) i 11%, l'Europa, in media, il 15%; nella decantata Asia, il Giappone il 26% e la Cina oltre il 30%. Il Brasile è in pari. Questo significa, secondo noi, che decine di milioni di investitori nel mondo, hanno ascoltato le varie Cassandre, specie in gennaio e marzo (1929, recessione USA certa e pesante, dollaro "morto"), in molti, svenduto quel che avevano; poi non hanno più ascoltato il grido delle "sirene" (che probabilmente compravano).

Antonello Zunino

Ebbene: che cosa ha rappresentato il gennaio sulle minusvalenze totali? Pochi ci hanno fatto caso, ma la caduta di quel mese rappresenta circa il 75% dell'intera discesa da agosto! Il che significa che chi ha resistito ha creduto ai mercati e non agli oracoli di Delphi. Traiamo ora qualche conclusione. La crisi non è finita, alti e bassi continueranno per qualche tempo, ma il lavoro di tutti sta già, a nostro avviso, generando una certa fiducia: le banche si stanno autoregolamentando e stanno pubblicando bilanci attendibili che, anche se neri, le premiano in Borsa, le Banche Centrali provvedano a iniezioni massicce di liquidità per alleviare le distorsioni del mercato monetario, dove la sfiducia mantiene alto lo "spread" con i tassi di riferimento, le società di "rating" e stanno ristudiando parametri nuovi. Governi e Fondi sovrani fanno la loro parte (specie in USA), indispensabile in emergenza. Naturalmente, solo in seguito scopriremo se la finanza sarà tornata ai tempi in cui era l'olio indispensabile per lo sviluppo economico e non una casa da gioco globale. Tiriamo ora qualche conclusione, in parte ovvia. a) Chi ha denaro ed età medio-matura, continui, come già suggerito da anni da Ennio Doris ad accumulare fondi azionari secondo un programma di accumulo concordato con il proprio consulente. È il gioco più fogoco che interessa milioni di persone; il capitalismo potrà cambiare pelle ma lo sviluppo economico ci sarà sempre. b) Chi ha dei risparmi ma non può permettersi piani di accumulo si consulti con chi di dovere e dedichi una parte del patrimonio alle azioni. Molte società hanno già pubblicato bilanci ricchi e belli anche in prospettiva; un pacchetto di azioni di qualità potrebbe rivelarsi premiante persino entro l'anno. Questa categoria è ancor più numerosa della prima e deve essere consigliata e seguita con costanza. c) 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 a seconda dell'età, ci sentiamo di consigliare oltre ai titoli di Stato anche obbligazioni societarie di prima categoria che in questa crisi sono scese molto di prezzo. Comprarle aspettando la scadenza del prestito apporterebbe un po' di distensione a chi ha problemi per chiudere il mese. d) Infine ribadiamo la nostra aspettativa che il primo mercato a riprendersi sarà quello americano (privilegiando il settore tecnologico e, ormai, buona parte del bancario – finanziario, oltre ad alcuni industriali primari). Il premio sarà dato dalle plusvalenze realizzate ma anche dal dollaro, dato quotidianamente per morto e che vediamo a fine anno, forse anche a 1.45 (+8% circa).

*finanziere e scrittore di economia



Info-formazione in Cina per 70 Family Banker

Foto di gruppo per settanta Family Banker che alla fine di marzo hanno partecipato al viaggio annuale riservato ai più attivi professionisti dei Global Banker, guidata dal coordinatore nazionale Franco Delle Chiaie, e da Gino Riccio, nuovo responsabile della struttura Mediolanum. Meta di quest'anno, la Cina, mondo in piena evoluzione e ricco di contraddizioni.

Scopo del viaggio, l'ampliamento della visione internazionale dei professionisti Mediolanum attraverso la conoscenza ravvicinata dell'immenso Paese asiatico. La visita ha evidenziato l'importanza della consulenza specializzata nei periodi in cui alta e allettante è l'offerta del mercato, ma altrettanto vasto il disorientamento e l'incompetenza di chi quel mercato non l'ha visto da vicino e non possiede quindi gli strumenti tecnici per interpretarlo.

Selezione e Reclutamento
840 700 700
www.familybanker.it

Entra in Banca Mediolanum
basta una telefonata
840 704 444
www.bancamediolanum.it

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