

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

BANCA
MEDIOLANUM
GRUPPO BANCARIO MEDIOLANUM

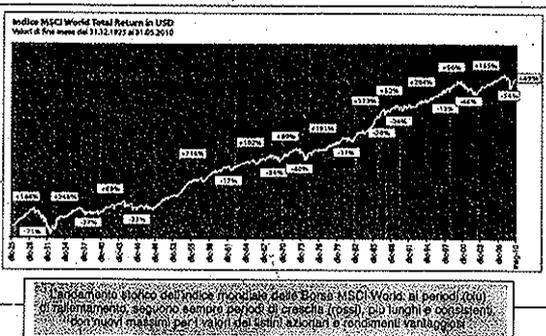
Double Chance, l'attesa che rende

Tasso del 2,50% netto sul conto di deposito dedicato e possibilità di trasferire gradualmente il capitale agli investimenti, in un periodo di 3, 6 o 12 mesi. I vantaggi del servizio d'investimento che, entrando in modo progressivo sui mercati azionari, permette di valorizzare l'altalena delle quotazioni

'Double Chance', ovvero, doppia opportunità. La prima: investire gradualmente nei mercati azionari importi sempre uguali, con il vantaggio di sfruttare le opportunità dei ribassi, l'altalena dei listini*. La seconda: beneficiare di un rendimento certo, a un tasso molto vantaggioso, sul capitale depositato in attesa di essere destinato a questi investimenti. Risultato: è sempre il momento giusto per investire sui mercati finanziari, a prescindere dai loro alti e bassi.

La logica e i vantaggi di Double Chance, il servizio d'investimento avviato nel luglio 2008 da Banca Mediolanum, in collaborazione con Mediolanum International Funds, non cambiano e restano invariati, con tutta la loro efficacia e convenienza per i risparmiatori e investitori. Scattano ora le rinnovate condizioni del servizio: un tasso d'interesse eccezionale del 2,50% netto sul capitale versato sul conto di deposito dedicato (ed è importante parlare di tasso netto, perché è ciò che rimane effettivamente in tasca al cliente; un rendimento tra i più vantaggiosi del mercato). E la possibilità di trasferire gradualmente, due volte al mese in modo automatico, l'ammontare del capitale, dal conto di deposito agli investimenti, in un arco di tempo che può variare da 3 a 6 o 12 mesi. Sono queste le novità che riguardano Double Chance, l'innovativo servizio di investimento che, dal luglio 2008, e proprio attraverso un ingresso frazionato e programmato nei mercati azionari, ha consentito ai clienti di Banca Mediolanum di ottenere ottime soddisfazioni nei risultati e rendimen-

ti. Anche in un periodo molto critico e altalenante dei mercati. Infatti, per fare un esempio concreto, se un risparmiatore avesse investito il proprio importo di capitale attraverso un unico versamento nel periodo precedente al Crac di Lehman-Brothers (il fallimento della banca d'affari statunitense, che sprofondò nella crisi le Borse mondiali, ed è settembre 2008), a distanza di quasi 2 anni si può calcolare che potrebbe avere a stento recuperato l'importo iniziale del suo investimento. Se invece lo stesso investitore avesse scelto il servizio Double Chance, che 'spalma' gli investimenti in un periodo prolungato, sfruttando appieno la volatilità dei mercati, e ottenendo prezzi d'ingresso medi più favorevoli, avrebbe avuto risultati e rendimenti ben superiori, vale a dire nell'ordine del 25% con Double Chance a 12 mesi. Una strategia e un servizio finanziario che, dal conto di deposito a tasso elevato, investono poi nelle soluzioni e nei Fondi azionari Mediolanum Best Brands, realizzati e gestiti in collaborazione con alcune delle più prestigiose società di gestione del risparmio a livello mondiale. L'andamento storico dei mercati finanziari di tutto il mondo indica, del resto, che a lunghi periodi di crescita e sviluppo, rappresentati nel classico grafico di Borsa da una linea che ten-



de a salire progressivamente, alterna periodicamente alcune, e al confronto molto più brevi, fasi di calo, prima che il sistema riprenda la sua corsa al rialzo. Investire nei momenti di flessione è quindi il modo migliore per approfittarne pienamente dei successivi momenti di recupero. Naturalmente sarebbe ottimale riuscire a investire quando azioni e valori di mercato sono ai minimi del periodo, appena prima della loro ripresa, ma è impossibile prevedere quando le correzioni al ribasso finiranno: l'unica soluzione è quindi suddividere il proprio investimento in più momenti, per ottenere una media il più vantaggiosa possibile.

Ed è anche la strategia di gestione degli investimenti sostenuta e promossa da Banca Mediolanum, una strategia di lungo periodo, dato che in un arco

di tempo di diversi anni, i dati storici e le analisi finanziarie lo dimostrano, mercati e rendimenti crescono sempre, per nuovi e consistenti guadagni, soprattutto per chi ha saputo 'seminare' durante la stagione 'fredda', e poi raccogliere i frutti quando i tempi sono maturi.

*Metodo che il consente di ridurre il prezzo medio di acquisto dei tuoi investimenti (Dollar Cost Average)

Messaggio Promozionale: il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere il Prospetto Informativo sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker. Le condizioni contrattuali del Conto di Deposito sono riportate nei Fogli Informativi disponibili sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker.

Versamento minimo: euro 25.000

COME SI DIVENTA FAMILY BANKER

Solo i migliori candidati saranno accettati

Un diploma, o meglio ancora una laurea; aver già lavorato per almeno un paio d'anni, meglio se a contatto con la gente, per esempio nel commercio; avere almeno 24 anni: sono questi i requisiti che deve contenere il 'curriculum vitae' di chi vuole diventare Family Banker. Ma le doti personali richieste non sono meno importanti e comprendono: ferma volontà di diventare professionisti competenti e realizzati, volontà di crescere, spirito di iniziativa, capacità di creare e mantenere relazioni umane. Perché la professione di Family Banker, il 'professionista finanziario del Terzo millennio', come tutti i mestieri capaci di dare grandi soddisfazioni, si costruisce parlando da una base e seguendo un metodo ben preciso e impegnativo. Banca Mediolanum conosce bene questo metodo, perché l'ha inventato e collaudato in trent'anni di lavoro sul campo e di successi.

Le percentuali dei promossi all'esame obbligatorio di Stato per svolgere il lavoro di promotore finanziario sono ogni anno eloquenti, e anche nel 2010 hanno premiato la preparazione che Banca Mediolanum fornisce attraverso l'università aziendale (MCU, Mediolanum Corporate University) agli aspiranti Family Banker: nella penultima sessione

23,7% del resto del mercato; nell'ultima sessione, promosso il 64% MCU, contro il 20% del resto del mercato.

Possano diventare Family Banker anche alcune figure professionali specifiche, persone provenienti dal settore bancario e promotori finanziari, per i quali, peraltro, sono previsti accordi economici individuali che tengono conto dell'esperienza e della competenza già acquisite dai singoli aspiranti.

Il piano formativo è stato messo a punto da MCU per la figura del Family Banker, che è, a sua volta, una creazione di Banca Mediolanum la quale fin dalla nascita porta un 'imprinting' ben preciso nella sua organizzazione: fornire al cliente ogni servizio bancario e prodotto finanziario personalizzato come, dove e quando il cliente preferisce. Un modello di banca il cui perno è il Family Banker.

Chi diventa cliente Mediolanum, dal momento in cui apre un conto, può 'andare in banca' senza spostarsi da casa o dall'ufficio, semplicemente usando Internet o il telefono, ma soprattutto può contare su un Family Banker che, secondo le esigenze del cliente stesso, svolge per lui un ruolo fondamentale. Dove e quando il cliente vuole. Per, ad esempio, 'richiedere' un mutuo, un prestito, o predisporre un piano pensionistico o per investire i risparmi. Il Family Banker è il professionista che non lascia mai solo il cliente, e valuta ogni volta, per lui e con lui, la soluzione più appropriata in base alle caratteristiche e alle esigenze di ogni singolo cliente.

In una Banca strutturata in questo modo, competenza e disponibilità del Family Banker sono indispensabili. E se la disponibilità personale a liberare il cliente da ogni disagio e ad ascoltare le sue esigenze è una dote naturale, la competenza per proporre le soluzioni più adeguate è una conquista, che richiede una formazione approfondita e un aggiornamento continuo e puntuale.

Come abbiamo visto dai risultati degli esami, MCU è una realtà d'eccellenza nel panorama italiano e l'attività di formazione non si interrompe con l'esame di Stato e l'inizio del lavoro ma anzi prosegue, con oltre cento corsi in aula e on line, con l'aggiornamento e i supporti necessari perché il Family Banker possa svolgere sempre al meglio la propria attività. A vantaggio suo e del cliente.

La linea Collection raccoglie il meglio di oltre 20 tra le maggiori società specializzate a livello internazionale

Investimenti: Best Brands, 'collezione' di eccellenze

Per soddisfare le esigenze di ogni cliente e investitore privato, il giusto mix di Portafoglio In otto diverse soluzioni finanziarie

Oltre 20 tra le più prestigiose società d'investimento internazionali, e 8 diverse tipologie di Fondi comuni, dagli azionari ai bilanciati. Per soddisfare esigenze e obiettivi di ogni cliente e di ogni profilo d'investitore. Per fornire a ciascuno il giusto mix di soluzioni finanziarie.

Sono i numeri e le qualità che caratterizzano la famiglia di fondi 'Collection' di Mediolanum Best Brands. Fondi composti da fondi di diverse Case (e per questo, appunto, una 'collezione' multi-marca), tutte altamente qualificate, che in questo modo concentrano e mettono a disposizione del cliente le differenti specializzazioni e strategie di gestione. All'interno di un'unica soluzione, uno degli 8 fondi multi-marca, e quindi all'insegna della massima diversificazione (a differenza dell'altra linea d'investimento di Mediolanum Best Brands, la linea 'Selection', già trattata su queste pagine, composta invece da 6 fondi mono-marca di altrettante Case).

La gamma di fondi comuni della linea Collection di Mediolanum Best Brands, lanciata nel settembre del 2008 proprio alla vigilia della fase più acuta della crisi dei mercati finanziari di tutto il mondo, in questi due anni, particolarmente turbolenti e delicati per il settore, ha confermato tutta la forza della propria strategia d'investimento: fornire alla clientela fondi multi-marca,

ognuno dei quali rappresenta un 'concentrato' delle varie caratteristiche e competenze delle oltre venti società specializzate, uniti alla consulenza personalizzata garantita a ogni singolo cliente dai Family Banker Mediolanum presenti in maniera capillare in tutta Italia. L'importanza fondamentale di una consulenza adeguata ha trovato un'ennesima dimostrazione anche nel corso delle ultime settimane, quando a maggio il mercato nazionale dei fondi comuni d'investimento ha dovuto subire una brusca contrazione e una fuga da parte degli investitori, che sono apparse soprattutto come l'effetto emotivo della crisi in Grecia e dei contraccolpi dei mercati, mentre Banca Mediolanum, grazie alla consulenza dei Family Banker, ha invece fatto registrare un andamento in controtendenza e ancora una crescita nella raccolta finanziaria in fondi. Non si tratta certo di un episodio isolato ma di un 'trend' che continua e si conferma ormai da anni.

Per ciascuno degli 8 fondi che compongono l'offerta della linea Collection di Mediolanum Best Brands (di cui 4 azionari geografici, 3 bilanciati flessibili e 1 azionario settoriale), ognuno con caratteristiche e specificità diverse, Banca Mediolanum offre le eccellenze più funzionali a ogni soluzione tra tutte le società partner, in modo che ogni fondo contenga il meglio delle ri-

sorse e dell'offerta di tutte le Case coinvolte. Un risultato che, in concreto, non è replicabile in un altro modo da parte di un singolo cliente, perché per costituire un analogo mix in Portafoglio servirebbero investimenti molto maggiori e una competenza approfondita, da super esperto, su tutti i fondi disponibili. Altro che investimenti fai-da-te, soluzioni standardizzate per tutti, o una consulenza approssimativa, che rappresentano i maggiori rischi che può correre un investitore privato.

Le partnership avviate da Banca Mediolanum con le migliori

società d'investimento a livello mondiale permettono un confronto continuo su strategie da seguire e gestione delle risorse. In questo modo Mediolanum non si limita ad acquistare e distribuire un prodotto di terzi, ma può contare su un filo diretto e un rapporto privilegiato che consentono di gestire gli investimenti dei clienti non solo in base alle performance passate, ma anche in base alle strategie future.

Un'alleanza in grande stile che rappresenta il valore aggiunto della linea Collection di Mediolanum Best Brands, una collezione di eccellenze.

I PARTNERS		

IL 30 GIUGNO NEI FAMILY BANKER OFFICE

'Protection Day', un evento in tutta Italia

Un'occasione per valutare la propria protezione contro i rischi

'Protection Day' il 30 giugno nel 250 Family Banker Office in tutta Italia. Tema: quanto sei protetto contro i rischi? Risposta: te lo dice il rischioometro. I rischi sono tanti, al presente e in prospettiva. La pensione integrativa è ormai una necessità, visto che quella da lavoro sarà, nel migliore dei casi, dimezzata rispetto a oggi. In questo campo, Mediolanum offre prodotti che garantiscono sia l'accumulo sia la pensione. Diversi i rischi presenti, danni che possono colpire la persona, i beni, il patrimonio. Danni a cui non si pensa, ma che possono capitare fra capo e collo: Malattia, furto, incendio, infortunio, imprevisti vari. Meglio pensarci prima. Senza drammatizzare, solo consapevolezza e realismo. Per godere dav-

vero di quel che si è costruito, senza preoccupazioni superflue. Come? Basta chiedere al proprio Family Banker, o entrare in un Family Banker Office (www.bancamediolanum.it, clicca su "dove siamo" se non sei dove andare). Lì, attraverso il "rischioometro" il Family Banker individuerà le misure più adatte a te e alla tua famiglia per annullare i rischi, per oggi e per domani. Come in tutti gli Open Day (iniziative che i circa 6 mila Family Banker organizzano regolarmente), gli uffici sono aperti a tutti, clienti o non, e non manca il momento ludico, per tutti un gioco con premi in palio. Che cosa? Ma una protezione, naturalmente. Una protezione in linea con la stagione. Premio finale: un viaggio alle Seychelles.

IL 'WORLD CORPORATE GOLF CHALLENGE'

Golf mondiale per le aziende

Il torneo prosegue con incontri fino a settembre

Proseguono gli incontri del 'World Corporate Golf Challenge', il torneo di golf per le aziende, sponsor principale Banca Mediolanum, presentato con una sua rappresentanza. Questi gli appuntamenti più qualificanti di settembre: il 24 giugno al Golf Club Fossanelle di Padova e a Le Pavoniere di Prato; il 2 luglio al Golf Club Aslago (Vicenza) e all'Adriatic Golf Club Garda (Ravenna). Semifinali il 2 settembre al Golf Club Villa Capolina di Alessandria e al Golf Club Lignano (Udine), il 9 settembre al Franciacorta Golf Club (Brescia) e al Golf Club Foggia dei Medici (Firenze). Finale mondiale l'anno prossimo nella Repubblica Dominicana, alla Estancia Golf Reson. Una nota di costume riguarda a questa quarantesima edizione del circuito internazionale: poca la presenza femminile, ma di altissimo livello. Un po' come succede ai 'golfisti' delle aziende, dove di donna manager e supermanager se ne incontrano poche, ma di qualità fuoriserie. Del resto questo è il torneo di golf per aziende, dove gli affari si trasferiscono dalla scrivania al 'green'. Per saperne di più: www.absolutegolf.it.

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scilpa roberto.scilpa@mediolanum.it

Questa è una pagina di informazione aziendale e il contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti