

MEDIOLANUM BATTE LA CRISI CON LA DIVERSIFICAZIONE PER OTTENERE IL MEGLIO DAL MERCATO GLOBALE

Fondi: attiva la raccolta dei Family Banker

Strategica la collaborazione con BlackRock, JPMorgan A.M. e Morgan Stanley I.M., i big dell'investimento

Negli ultimi periodi il sistema dei fondi italiano sta soffrendo per i molti disinvestimenti. Cosa ne pensa Ennio Doris, Presidente di Banca Mediolanum?

L'industria dei fondi, con qualche eccezione, una delle quali è Mediolanum, non attraversa un ottimo periodo. Basta vedere quello che è successo in gennaio con una fuoriuscita di 19 miliardi, che si aggiunge ai 50 miliardi usciti durante tutto il 2007 e i 19 miliardi durante il 2006.

BLACKROCK



“La combinazione delle rispettive esperienze e competenze è per gli investitori una grande occasione”

Andrea Viganò
Head of Southern Europe

Qual è il motivo di questa difficile situazione?

Il motivo secondo me è molto semplice. C'è stata una scarsa qualità della consulenza dei distributori. Andando ad analizzare quello che è stato il comportamento dei risparmiatori italiani su suggerimento dei distributori, si chiarisce un po' la situazione. Quando il mercato è calato il risparmiatore italiano è uscito dai fondi azionari, quando era in realtà il momento di investire, e si è precipitato soprattutto sui fondi a reddito fisso, che quasi subito con il rialzo dei tassi hanno visto un calo delle quotazioni, da qui un doppio scontento. Il pessimismo derivato poi dalla crisi mondiale e l'incapacità degli intermediari di spiegare una corretta politica di investimento hanno accentuato la fuga soprattutto negli ultimi tempi.

Com'è riuscita Mediolanum a passare indenne finora questo momento?

Per quanto ci riguarda noi siamo andati in controtendenza sia nella crisi precedente del 2002/2003, sia ora, soprattutto grazie alla capacità dei nostri Family Banker di guidare la fase emotiva delle crisi sia per i

clienti sia per loro stessi.

La nostra strategia è quella di far cogliere le opportunità al cliente e in questo credo siamo unici nel mondo. Vogliamo poter offrire il meglio del mondo in questo campo. Abbiamo pensato che fosse fondamentale creare una soluzione che coniugasse le qualità e le capacità delle migliori case di gestione con una strategia di investimento vincente e consolidata. Pertanto abbiamo deciso di ricorrere alla formula dell'open architecture che già era nel DNA del gruppo Mediolanum con i prodotti Top-Manager.

In pratica come avete operato?

Con i fondi di Fondi Singlebrand, che sono stati resi realizzabili grazie agli accordi con tre delle più grandi società in assoluto del mondo che sono BlackRock, JPMorgan e Morgan Stanley, per offrire prodotti studiati appositamente con loro, al cui interno c'è il meglio della produzione di ogni singola società di gestione. Partiremo quindi con tre strumenti azionari che consentiranno una diversificazione globale sui mercati mondiali, assolutamente in linea

JPMorgan

Asset Management



“Abbiamo lo stesso obiettivo d'eccellenza: desideriamo offrire soluzioni di investimento”

Massimo Greco
AD JPMorgan A.M. Italia

con le strategie di investimento che i Family Banker di Banca Mediolanum sono soliti personalizzare per le esigenze di ogni singolo cliente. In questo modo sarà possibile utilizzare strumenti specializzati in aree geografiche o in settori economici per ottimizzare la distribuzione dei propri investimenti in tutto il pianeta. Naturalmente rispettando i tempi, lunghi dagli otto anni in su, che vanno proposti per un investimento di tipo azionario.

Per ottenere il meglio da questi nuovi pro-

dotti naturalmente fondamentale sarà la capacità di gestione tecnica del cliente, propria di Banca Mediolanum. Che fa poi la differenza per la performance dei clienti e che ci rende tra i più forti al mondo in questo campo. Tanto è vero che le performance medie reali dei nostri clienti nei quattro anni, cinque ormai, dal 2003 al 2007, sono in assoluto le migliori. Questo accordo è il riconoscimento da parte di questi tre grandi gruppi della forza di Me-

Morgan Stanley



“Con questo accordo potremo creare prodotti per una clientela sempre più sofisticata e attenta”

Vittorio Ambrogi
Responsabile Morgan Stanley I.M. Sud Europa

diolanum, in Italia e piano piano in Spagna, in Germania e in tutta Europa, perché l'accordo è a livello europeo.

Quali sono questi prodotti?

Non le rispondo perché un prodotto del genere non può essere presentato semplicemente da una pagina di un giornale, ma ci vuole l'attenta consulenza del Family Banker che analizza con il cliente ogni singolo momento e ogni singola necessità. Comunque Banca Mediolanum, BlackRock, JPMorgan e Morgan Stanley possono senza dubbio essere considerati dei solidi pilastri sui quali investire il proprio futuro.

Selezione e reclutamento
tel. 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**
roberto.scippa@mediolanum.it