

Nella privacy all'italiana, i sondati Istat sono iperprotetti ma guai agli intercettati per caso

Scordatavole. Se in materia di tutela della privacy ritenete di sapere tutto, e di essere iperprotetti - come succede a quanti fanno questo giornale - il fine di questo suo appello - significa il sommo merito contro uno, che non avete mai letto il "Codice di deontologia per il trattamento di dati personali a scopi statistici in ambito Sistan", dove Sistan sta per Sistema statistico nazionale. Messa a punto dal Garante per la protezione dei dati personali nel corso del 2002, allora presieduto dal professor Stefano Rodotà, consta di dodici minuziosi, stormati articoli, costituiti esclusivamente di "casistica" e tesi a rendere assolutamente impossibile ogni "identificabilità", che possa far capolino dai dati statistici, di quanti (persone, famiglie e aziende) rispondono a indagini svolte dall'Istat. Un perfetto, avvertito

esercizio di moderna tassonomia che ha prodotto la più insuperabile barriera all'identificabilità proprio nel tempo della massima torsione dell'Istat (e dei sistemi statistici nazionali dei paesi occidentali) in direzione della conoscenza di tutto ciò che appartiene alla sfera della soggettività e del privato degli individui.

Mi spiego. Oggi l'Istat indaga fenomeni come (cito alla rinfusa): "I consumi delle famiglie", "Aspetti della vita quotidiana", "Il ricorso al servizio Sistan", "Stili di vita e condizioni di salute", "Il tempo libero", "I viaggi all'estero", "La vita di coppia", "Avere un figlio", "Reddito e condizioni di vita", e così via. Lo fa con indagini campionarie, ovvero selezionando famiglie o individui, quindi intervistandoli, ricavandone dati statistici, dandone pubblicità in varie forme. Questo fronte

dell'attività statistica che tende a spingersi sempre più nel privato presenta, com'è facile capire, qualche elemento di delicatezza in più rispetto alle indagini tradizionali, con le quali si mira alla conoscenza di fenomeni ben più "oggettivi" (da popolazione, la produzione, i beni, le attività, le professioni, gli scambi, e via oggettivamente). Ed ecco, allora, che uno strumento legislativo come il "Codice deontologico per il trattamento di dati personali a scopi statistici in ambito Sistan" annodava il segreto statistico, rendendo assolutamente inviolabile la tutela dei dati personali proprio allorché andava a tutto ciò che è "personale" viene data la massima diffusione statistica.

"Il presente codice", si legge nel preambolo, "è volto a garantire che l'utilizzazione dei dati di carattere personale per scopi

di statistica, considerati dalla legge di rilevante interesse pubblico e fonte dell'informazione statistica ufficiale intesa quale patrimonio della collettività si svolga nel rispetto dei diritti, delle libertà fondamentali e della dignità delle persone interessate, in particolare del diritto alla riservatezza e del diritto all'identità personale". Missione compiuta e, ripeto, nel tempo più difficile, quello che più si stagliava a qualche defilazione, qualche smagliatura nella trama di questi diritti.

Però il modo è bello, appunto. Dura dai dati statistici (e dunque per loro natura "aggregati") qualche elemento attraverso il quale risalire alle persone (famiglie o aziende) nella loro precisa identità era una roba già pressoché impossibile, diventata tale dopo il codice deontologico. Per quel che ricordo dei miei tanti anni di

professione, non ho mai sentito di un dato statistico contestato perché era stato possibile risalire, attraverso di esso, all'identità di qualcuno delle sue "unità" costituenti. E però si è provveduto a un rafforzamento ancora del diritto alla riservatezza, alla privacy; blindando la non identificazione dei "rispondenti" a una qualsivoglia indagine Istat peggio di un segreto militare in tempo di guerra. Cosa giustissima, per carità. Ma a suo modo sproporzionata. Perché è curioso con quante testarde determinazioni venga tutelata l'identità di chi risponde che bene più di un aperitivo o fuma un pacchetto di sigarette al giorno, vorrebbe almeno tre figli o non ne vuole neppure uno, non legge né un libro né un giornale, pensa che il quartiere in cui vive sia spero, o con troppa malavita o prostitutione, dichiara di non fare neppure un

minuto di ginnastica, di amare il pattinaggio a rotelle invece del calcio, di non avere bambini, attraverso di esso, all'identità di qualcuno delle sue "unità" costituenti. E però si è provveduto a un rafforzamento ancora del diritto alla riservatezza, alla privacy; blindando la non identificazione dei "rispondenti" a una qualsivoglia indagine Istat peggio di un segreto militare in tempo di guerra. Cosa giustissima, per carità. Ma a suo modo sproporzionata. Perché è curioso con quante testarde determinazioni venga tutelata l'identità di chi risponde che bene più di un aperitivo o fuma un pacchetto di sigarette al giorno, vorrebbe almeno tre figli o non ne vuole neppure uno, non legge né un libro né un giornale, pensa che il quartiere in cui vive sia spero, o con troppa malavita o prostitutione, dichiara di non fare neppure un

Roberto Volpi

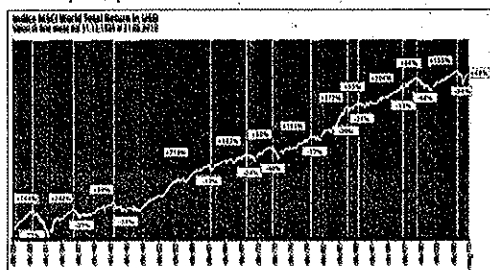


TASSO DEL 2,50% NETTO SUL CONTO DI DEPOSITO DEDICATO E POSSIBILITÀ DI TRASFERIRE GRADUALMENTE IL CAPITALE AGLI INVESTIMENTI, IN UN PERIODO DI 3, 6 O 12 MESI

Double Chance, l'attesa che rende

'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'altalenata dei listini. La seconda: beneficiare di un rendimento certo, a un tasso molto vantaggioso, sul capitale depositato in attesa di essere destinato a nuovi 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.



L'andamento storico dell'indice mondiale delle Borse MSCI World: gli periodi di rallentamento (in), seguiti da fasi di crescita (in) più lunghe e consistenti, con nuovi massimi per i valori dei listini azionari e rendimenti vantaggiosi.

Lehman-Drothers (il fallimento della banca d'affari statunitense) e il crollo profondo della crisi Le Borse mondiali, il 28 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 "epalma" 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.

Ed è anche la strategia di gestione degli investimenti di lungo periodo, data che in un arco di tempo di almeno 10 anni, i dati storici e le analisi finanziarie lo dimostrano, mercati e rendimenti crescono sempre, soprattutto per chi ha saputo "seminare" durante la stagione "fredda".

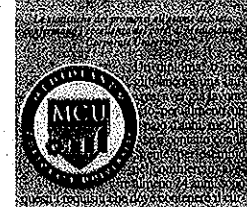
Una strategia e un servizio finanziario che, dal conto di deposito a tasso elevato, investono poi nelle soluzioni e nei Fondi azionari Mediolanum Best Brands, realizzati e gestiti in collaborazione con alcune delle più prestigiose società di gestione del risparmio a livello mondiale. L'andamento storico dei mercati finanzia-

ri di tutto il mondo indica, del resto, che a lungo i periodi di crescita e sviluppo, rappresentati nel classico grafico di Borsa da una linea che tende 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 approfittare 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.

*Metodo che il consenso di ritorno il prelievo medio di acquisto del più investimento (Dalla "Cost Group" Messaggio Promozionale: il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

CANDIDATI MIGLIORI



La Banca Mediolanum, attraverso il proprio gruppo di università, ha promosso la candidatura di alcuni tra i migliori laureati in Economia e Finanza del 2009, per entrare a far parte del gruppo di lavoro della Banca Mediolanum. I candidati ammessi sono: **Antonio Vignoli**, **Luigi Abati**, **Giulio Tremonti**, **Francesco Guzzetti**, **Giulio Tremonti**, **Francesco Guzzetti**, **Giulio Tremonti**, **Francesco Guzzetti**.

Il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.

La corsa di Mussari

Vita, opere e relazioni di potere del numero uno di Mps acclamato futuro capo dei banchieri italiani

Roma. L'avvocato-banchiere che l'ha fatto. Sarà Giuseppe Mussari, presidente del Monte dei Paschi di Siena, il futuro capo dell'Iri, la Confindustria degli istituti di credito. Ieri i saggi che hanno curato la consultazione dei banchieri hanno proposto al comitato esecutivo dell'Abi un solo nome come successore di Corrado Passer (Banca Intesa), appunto. Un nome approvato all'unanimità, anzi per acclamazione, dal parlamento dell'Abi. Nel corso del comitato esecutivo, secondo la ricostruzione del Foglio, Mussari ha prima ringraziato il predecessore che sfilandosi dalla corsa alla presidenza, ha agevolato la successione e poi ha elogiato il lodo Patuelli che ha evitato una spaccatura nella base. Infatti Antonio Patuelli, uomo di spicco sia dell'Abi che dell'Acri (fondazioni bancarie), ha trovato una quadratura giuridica nell'Intesa sul nome di Mussari. Il lodo Patuelli prevede l'alternarsi ogni due anni di rappresentanti dei piccoli istituti e dei grandi gruppi alla presidenza dell'associazione. È stata anche confermata la ripartizione delle quattro vicepresidenze fra le anime dell'Abi. Una delle vicepresidenze andrà con tutta probabilità a Patuelli, al quale sarà assegnata la delega per la revisione dello statuto. Proprio alla modifica dello statuto ha fatto riferimento Mussari nell'intervento durante il comitato esecutivo.

Una mossa che dice tutto della sua personalità: piglio deciso, idee chiare, ma anche capacità di dialogo per smussare antagonismi e contrapposizioni. Grazie a questo capacità l'avvocato nato a Catanzaro il 20 luglio del 1962, laurea a Siena in Giurisprudenza con 110, non sarà ricordato soltanto per essere stato il banchiere voluto dai grandi banchieri Carlo, Alessandro Profumo (Unicredit) e Corrado Passer (Banca Intesa) sono stati i suoi primi sostenitori, oltre a Luigi Abati (Snb), l'obiettivo di avvicinare e rendere più ficcante e influente l'attività dell'Abi. Ma le caratteristiche relazionali di Mussari, aiutato in questo dal direttore generale di Mps, Antonio Vignoli, hanno riscattato il sistema del credito cooperativo e delle banche popolari che in un primo momento si erano arresi alla riconferma del bazioliano Passer. Il lodo Patuelli ha consentito a Giovanni Bazzoli e Giuseppe Guzzetti di convincere il presidente uscente dell'Abi che si stava coagulando un fronte ampio a sostegno di Mussari.

Il Family Banker, pur non essendo un dipendente, è un professionista che ha il dovere di consigliare il cliente. Chi desidera che Mediolanum, dal momento in cui avrà 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 i ruoli di funzionario, direttore, consulente finanziario. Dove e quando il cliente vuole. Per un esempio, chiedere un mutuo, un prestito, o prendere un piano di risparmio, o adattare il proprio conto. 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 è liberata, l'efficienza di ogni dato personale e addebolita. La competenza è una dote naturale, la competenza per trovarli le soluzioni ottimali è una conquista, che richiede una formazione profonda e un aggiornamento continuo e puntuale. Nella fondazione la Banca, attraverso MCM, come abbiamo visto dai risultati degli esami, dà il meglio di quanto è presente nel panorama italiano. Un'attività di formazione che non si interrompe. Il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.

Il Family Banker, pur non essendo un dipendente, è un professionista che ha il dovere di consigliare il cliente. Chi desidera che Mediolanum, dal momento in cui avrà 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 i ruoli di funzionario, direttore, consulente finanziario. Dove e quando il cliente vuole. Per un esempio, chiedere un mutuo, un prestito, o prendere un piano di risparmio, o adattare il proprio conto. 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 è liberata, l'efficienza di ogni dato personale e addebolita. La competenza è una dote naturale, la competenza per trovarli le soluzioni ottimali è una conquista, che richiede una formazione profonda e un aggiornamento continuo e puntuale. Nella fondazione la Banca, attraverso MCM, come abbiamo visto dai risultati degli esami, dà il meglio di quanto è presente nel panorama italiano. Un'attività di formazione che non si interrompe. Il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.

Il Family Banker, pur non essendo un dipendente, è un professionista che ha il dovere di consigliare il cliente. Chi desidera che Mediolanum, dal momento in cui avrà 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 i ruoli di funzionario, direttore, consulente finanziario. Dove e quando il cliente vuole. Per un esempio, chiedere un mutuo, un prestito, o prendere un piano di risparmio, o adattare il proprio conto. 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 è liberata, l'efficienza di ogni dato personale e addebolita. La competenza è una dote naturale, la competenza per trovarli le soluzioni ottimali è una conquista, che richiede una formazione profonda e un aggiornamento continuo e puntuale. Nella fondazione la Banca, attraverso MCM, come abbiamo visto dai risultati degli esami, dà il meglio di quanto è presente nel panorama italiano. Un'attività di formazione che non si interrompe. Il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.

Il Family Banker, pur non essendo un dipendente, è un professionista che ha il dovere di consigliare il cliente. Chi desidera che Mediolanum, dal momento in cui avrà 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 i ruoli di funzionario, direttore, consulente finanziario. Dove e quando il cliente vuole. Per un esempio, chiedere un mutuo, un prestito, o prendere un piano di risparmio, o adattare il proprio conto. 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 è liberata, l'efficienza di ogni dato personale e addebolita. La competenza è una dote naturale, la competenza per trovarli le soluzioni ottimali è una conquista, che richiede una formazione profonda e un aggiornamento continuo e puntuale. Nella fondazione la Banca, attraverso MCM, come abbiamo visto dai risultati degli esami, dà il meglio di quanto è presente nel panorama italiano. Un'attività di formazione che non si interrompe. Il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.

Il Family Banker, pur non essendo un dipendente, è un professionista che ha il dovere di consigliare il cliente. Chi desidera che Mediolanum, dal momento in cui avrà 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 i ruoli di funzionario, direttore, consulente finanziario. Dove e quando il cliente vuole. Per un esempio, chiedere un mutuo, un prestito, o prendere un piano di risparmio, o adattare il proprio conto. 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 è liberata, l'efficienza di ogni dato personale e addebolita. La competenza è una dote naturale, la competenza per trovarli le soluzioni ottimali è una conquista, che richiede una formazione profonda e un aggiornamento continuo e puntuale. Nella fondazione la Banca, attraverso MCM, come abbiamo visto dai risultati degli esami, dà il meglio di quanto è presente nel panorama italiano. Un'attività di formazione che non si interrompe. Il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.



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

Best Brands, 'collezione' di eccellenze

LA LINEA COLLECTION DI FONDI D'INVESTIMENTO, RACCOGLIE IL MEGLIO DI OLTRE 20 TRA LE MAGGIORI SOCIETÀ SPECIALIZZATE A LIVELLO MONDIALE

Oltre 20 tra le più prestigiose società d'investimento internazionali, è il diverso tipo 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 la 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 (la 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 di multi-marca, ognuno dei quali rappresenta un "concentrato" delle varie caratteristiche e competenze delle oltre venti società specializzate unitamente a una personalizzata garanzia 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 correzione 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 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 risorse 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 rappresenterebbe i maggiori rischi che può correre un investitore privato.

Il partnership avviata 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 ac-

quistare 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.

Il Family Banker, pur non essendo un dipendente, è un professionista che ha il dovere di consigliare il cliente. Chi desidera che Mediolanum, dal momento in cui avrà 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 i ruoli di funzionario, direttore, consulente finanziario. Dove e quando il cliente vuole. Per un esempio, chiedere un mutuo, un prestito, o prendere un piano di risparmio, o adattare il proprio conto. 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 è liberata, l'efficienza di ogni dato personale e addebolita. La competenza è una dote naturale, la competenza per trovarli le soluzioni ottimali è una conquista, che richiede una formazione profonda e un aggiornamento continuo e puntuale. Nella fondazione la Banca, attraverso MCM, come abbiamo visto dai risultati degli esami, dà il meglio di quanto è presente nel panorama italiano. Un'attività di formazione che non si interrompe. Il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.

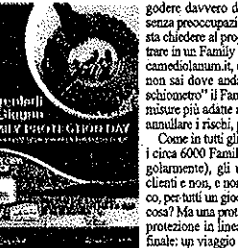
Il Family Banker, pur non essendo un dipendente, è un professionista che ha il dovere di consigliare il cliente. Chi desidera che Mediolanum, dal momento in cui avrà un conto, può "andare in banca" senza spostarsi da casa o dall'ufficio, semplicemente usando internet o il telefono, ma soprattutto può contare su un Family Banker, che secondo le esigenze del cliente stesso, svolge per lui i ruoli di funzionario, direttore, consulente finanziario. Dove e quando il cliente vuole. Per un esempio, chiedere un mutuo, un prestito, o prendere un piano di risparmio, o adattare il proprio conto. 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 è liberata, l'efficienza di ogni dato personale e addebolita. La competenza è una dote naturale, la competenza per trovarli le soluzioni ottimali è una conquista, che richiede una formazione profonda e un aggiornamento continuo e puntuale. Nella fondazione la Banca, attraverso MCM, come abbiamo visto dai risultati degli esami, dà il meglio di quanto è presente nel panorama italiano. Un'attività di formazione che non si interrompe. Il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.

Il Family Banker, pur non essendo un dipendente, è un professionista che ha il dovere di consigliare il cliente. Chi desidera che Mediolanum, dal momento in cui avrà 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 i ruoli di funzionario, direttore, consulente finanziario. Dove e quando il cliente vuole. Per un esempio, chiedere un mutuo, un prestito, o prendere un piano di risparmio, o adattare il proprio conto. 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 è liberata, l'efficienza di ogni dato personale e addebolita. La competenza è una dote naturale, la competenza per trovarli le soluzioni ottimali è una conquista, che richiede una formazione profonda e un aggiornamento continuo e puntuale. Nella fondazione la Banca, attraverso MCM, come abbiamo visto dai risultati degli esami, dà il meglio di quanto è presente nel panorama italiano. Un'attività di formazione che non si interrompe. Il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.

Il Family Banker, pur non essendo un dipendente, è un professionista che ha il dovere di consigliare il cliente. Chi desidera che Mediolanum, dal momento in cui avrà 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 i ruoli di funzionario, direttore, consulente finanziario. Dove e quando il cliente vuole. Per un esempio, chiedere un mutuo, un prestito, o prendere un piano di risparmio, o adattare il proprio conto. 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 è liberata, l'efficienza di ogni dato personale e addebolita. La competenza è una dote naturale, la competenza per trovarli le soluzioni ottimali è una conquista, che richiede una formazione profonda e un aggiornamento continuo e puntuale. Nella fondazione la Banca, attraverso MCM, come abbiamo visto dai risultati degli esami, dà il meglio di quanto è presente nel panorama italiano. Un'attività di formazione che non si interrompe. Il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere l'opuscolo 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 1.000.

30 giugno: tutti ben protetti

"Protection Day" il 30 giugno nei 250 Family Banker Office in tutta Italia. Tema: quanto sei protetto contro i rischi? Risposta: te lo dice il rischiosometro. 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'accuato sia la pensione. Diversi i rischi presenti, da cui è possibile proteggere la persona, il bene, il patrimonio. Da cui a cui non si pensa, ma che possono capitare fra capo e collo. Malattia, furto, incendio, incidente, imprevisti vari. Meglio pensarci prima. Senza drammatizzare, solo consapevolezza e realismo. Per



godere davvero 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 sai dove andare. Lì, attraverso il "rischiosometro" 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 (iniziativa che il gruppo Family Banker organizza regolarmente), gli uffici sono aperti a tutti i clienti e non c'è mai un momento buco, 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.

Golf Mondiale per le aziende

Proseguono gli incontri del World Corporate Golf Challenge, il torneo di golf per le aziende, sponsor principale Banca Mediolanum, presente con una sua rappresentanza. Questi gli appuntamenti di qui alle semifinali di settembre: il 24 giugno al Golf Club Francese di Padova e a Le Pavoniere di Prato; il 2 luglio al Golf Club Asiago (Vicenza) e all'Adriatic Golf Club Cervia (Ravenna). Semifinali il 2 settembre al Golf Club Villa Carolina di Alessandria e al Golf Club Lignano (Udine), il 9 settembre al Franciacorta Golf Club (Brescia) e al Golf Club Poggio dei Medici (Firenze). Finale estera l'anno prossimo nella Repubblica Dominicana, alla Estancia Golf Resort. Una nota di costume riguarda a questa quarantesima edizione del circuito mondiale: poco la presenza femminile, ma a altissimo livello. Un po' come succede ai "piani alti" delle aziende, dove di donne manager e supermanager se ne incontrano poche, ma di qualità fioriscono. 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, il cui contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.