Una sbirciatina al ghetto di Roma per capire la guerra sulle ciambelline di Pesach

Roma. Scritte inusitate campeggiano in questi giorni sui muri del Portico d'Ottavia, il cuore dell'antico ghetto ebraico romano. Si va da "ciambellette per tutti", a "farina libera", passando per "oggi farina, e domani?".

E' successo che proprio in prossimità di Pesach, la Pasqua ebraica, un parere scritto del rabbino capo di Israele, Rav Amar, abbia avanzato dubbi sulla qualità "kosher" delle farine usate nella comunità romana per le ciambelline che fanno parte della tradizione pasquale. A Roma, a quanto risulta al rabbino capo di Israele, che era stato sollecitato sul tema da un rabbino romano, Ronnie Canarutto, è molto alto il pericolo che nella preparazione casalinga dei piccoli dolci siano usate farine contaminate da lievito, e quindi non "kosher". Non è una questione da poco, perché la totale assenza di lievito nel cibo di Pesach significa liberazione dalla schiavitù in Egitto.

La bocciatura di buona parte delle farine romane da parte del rabbino capo di Israele ha provocato l'insoddisfazione di una parte della comunità capitolina (la più antica del mondo tra quelle della diaspora), che ha trovato eco addirittura in un gruppo di protesta su Facebook, intitolato "Per chi non accetta la decisione di togliere la farina per Pesach" e dove ora ci si scambiano ricette alternative. Oltre alle scritte citate, chi andasse in questi giorni al Portico d'Ottavia potrebbe leggere alcuni avvisi affissi alle porte delle pasticcerie e dei forni della zona. Forni e pasticcerie che rivendicano la perfetta qualità "kosher" dei loro prodotti, ma che anche – e non era mai successo prima – diffidano i clienti dall'introdurre nei negozi cibi di qualsiasi tipo dall'esterno.

La parola decisiva l'ha per ora detta il rabbino capo di Roma, Riccardo Di Segni, dopo aver parlato al telefono con Rav Amar e dopo aver convocato il consiglio dei rabbini romani: al desco di Pesach potranno essere consumate solo le ciambelle prodotte (a prezzi calmierati per l'occasione) dai forni kosher, con farine certificate, mentre bisognerà rinunciare alle ciambelline fatte in casa. Non c'è infatti certezza – che deriva dall'assoluta esclusione dell'acqua nel processo di separazione della farina vera e propria dalla crusca – sull'assenza di lievito nelle farine impiegate per prepararle. La querelle sulle ciambelline di Pesach, con i suoi strascichi di malumori – poche sere fa, durante la presentazione di un libro in sinagoga, il rabbino Di Segni ha zittito bruscamente chi voleva invitare alla guerra contro il rabbino di Israele – aggiunge nervosismo ai preesistenti contrasti nella comunità ebraica romana, che però proprio ieri avrebbero trovato una soluzione. Pochi giorni fa, un gruppo di quindici consiglieri, in polemica con l'attuale presidente, Riccardo Pacifici, aveva rassegnato le dimissioni. I dimissionari, l'ala di sinistra della comunità, avevano evocato "comportamenti non corretti, non etici, non sani" dell'attuale presidenza. La cui vera colpa sarebbe quella di aver voluto la visita del Papa in sinagoga e di aver governato, forte di una maggioranza schiacciante, senza coinvolgere la minoranza. (*mic.til*)

Consigli quaresimali

Peccatori di tutto il mondo rilassatevi, ecco un piccolo saggio per espiare ogni colpa

Avete commesso qualche peccato recentemente? Allora date un'occhiata all'ultimo libro di Gary A. Anderson: "Sin: A History" (Yale University Press). In questo saggio il professore di Antico Testamento ed ebraico biblico presso il dipartimento di Teologia dell'Università di Notre Dame passa al setaccio quasi duemila anni di storia per dimostrare che il peccato e il perdono sono al centro della tradizione biblica. "Oggi la maggior parte della gente tende a banalizzare il concetto di peccato – spiega Anderson al Foglio – classificandolo in un arco che va da un comportamento cattivo fino a una vergognosa indulgenza verso gli istinti più bassi, nella Bibbia invece ha un valore e una funzione molto diversi. Lascia un marchio indelebile, che non può essere cancellato con una semplice passata di spugna. I più terribili peccati umani, dichiara la Bibbia, hanno conseguenze che si prolungano nel tempo".

Impauriti? No, non è il caso. Ci sono sempre modi per porre fine alle conseguenze del peccato. "Se esaminiamo come sono presentati i peccati nella Bibbia – afferma Anderson – vediamo che una delle principali metafore per il peccato è quella del debito. Per fare solo un esempio, 'rimetti a noi i nostri debiti come noi li rimettiamo ai nostri debitori': dietro a questa metafora sta l'idea che Dio registri tutte le nostre cattive azioni come debiti e pretenda che vengano saldati".

Ma come si possono saldare i nostri debiti con l'Onnipotente? "Ah, la risposta è tanto semplice quanto sorprendente", esclama Anderson, che, dopo una breve pausa, continua: "Trasferendo fondi in paradiso per mezzo di un servizio diretto a favore dei poveri. Già nella Bibbia ebraica, e precisamente in Proverbi 19:17, leggiamo che 'chi fa carità al povero, impresta a Dio, e Dio ricompenserà la sua opera buona'. Gesù è ancora più esplicito: la carità verso i poveri garantisce un tesoro in paradiso. Secondo l'immagine di queste metafore, la mano del povero è come una specie di bancomat che conduce a Dio: si mettono monete nelle mani del poveri e ne trae beneficio non soltanto il povero ma anche il donatore, perché sta in realtà mettendo fondi nel proprio tesoro celeste".

Sottolineando come il fenomeno della carità diventi un modo privilegiato per comprendere la fede, Anderson ne offre una piccola illustrazione a proposito della crisi finanziaria: "L'attuale crisi economica è spesso descritta come una crisi del 'credito': i banchieri non si fidano a prestare denaro e, di conseguenza, il business non può più procedere e tutto il sistema si blocca. Come hanno osservato molti commentatori, c'è una crisi di 'fede'. In effetti, gran parte del nostro benessere economico dipende dalla 'fede'. Questo concetto fu al centro del pensiero dei rabbini talmudici e dei teologi cristiani, in quanto la fede si prova proprio attraverso la carità a favore dei poveri".

Il principio di carità

Non è affatto ovvio che il mondo sia organizzato secondo un principio di carità. "Oggi, su tutti i giornali, ci viene continuamente detto che dobbiamo organizzare la nostra vita finanziaria in modo da servire esclusivamente ai nostri interessi". Certamente, allora che cos'è che ci spinge a essere caritatevoli? "Secondo la tradizione talmudica e cristiana, è questo: si agisce in modo caritatevole perché si vuole dare dimostrazione di una fede che ha rispetto del mondo".

All'interno della tradizione cattolica il perdono non significa semplicemente confessione e fiducia nella misericordia di Dio. Per i cristiani cattolici, il sacramento deve essere realizzato non soltanto con la confessione di fronte a un prete ma anche con l'assegnazione di una penitenza che dimostra il desiderio di correggersi e rimettersi sulla buona via. E il modo migliore per farlo, secondo la tradizione della chiesa cattolica, è quello di mostrare carità nei confronti dei poveri. "E' questo il motivo per cui – dice Anderson – durante la Quaresima (il periodo dell'anno in cui i cristiani si concentrano sui propri peccati e pregano per ottenere il perdono), i cristiani sono esplicitamente esortati a fare elemosina e carità ai poveri. Fa parte integrante del processo di espiazione dei peccati. Anche la concezione di diverse penitenze deriva da quella del peccato inteso come debito: debiti diversi richiedono forme di pagamento diverse, è il sistema di correlazione tra un peccato e la sua penitenza".

Amy Rosenthal

BANCA MEDIOLANUM
GRUPPO BANCARIO MEDIOLANUM

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

FACCIAMOCI TROVARE PREPARATI DALL'INEVITABILE RIDUZIONE PROGRESSIVA DELLE PENSIONI TRADIZIONALI E DALL'ALLUNGAMENTO DELLE ASPETTATIVE DI VITA

Una notizia straordinaria: vivremo fino a 100 anni e oltre

L'ACCELERAZIONE DELLO SVILUPPO DELLE BIOTECNOLOGIE RENDE SEMPRE PIÙ VELOCE LA CRESCITA DELLA DURATA MEDIA DELLA VITA. MA AVREMO LE RISORSE PER GARANTIRCI LA SERENITÀ ECONOMICA COSÌ A LUNGO?

Family Banker, il direttore di banca del XXI Secolo

Banca Mediolanum ha creato un nuovo modo di fare la banca, secondo un modello costruito intorno al cliente, e alle sue reali esigenze di servizio bancario e finanziario. E, proprio per questo, ha creato anche un nuovo modo di fare il direttore di banca: il Family Banker.

Una figura professionale ben precisa, unica nel panorama bancario italiano, non a caso il nome è stato registrato come si conviene a un marchio esclusivo, perché non rappresenta un semplice slogan ad effetto ma, unendo i due termini 'Family Banker', esprime in pieno la sostanza delle cose: ovvero il 'banchiere della famiglia', di ogni famiglia, di ogni cliente. Ed è una professione unica perché, mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove l'assistenza e la consulenza personale al cliente sono ancora in gran parte standardizzate, oppure il servizio viene fornito attraverso piattaforme online, dove il contatto diretto è del tutto inesistente, il Family Banker rappresenta il fulcro e l'anello di congiunzione tra Banca Mediolanum e tutti i suoi clienti in ogni parte del Paese. Dalle grandi città ai piccoli centri di provincia. In questo modo ogni cliente può contattare il Banking center o utilizzare telefono, Internet e Tv digitale per svolgere le operazioni bancarie più comuni, e si rivolge direttamente al proprio Family Banker di fiducia per assistenza e consulenza personalizzata per quanto riguarda risparmio, previdenza, coperture assicurative, investimenti. Ma anche per definire insieme tutti gli aspetti, le scelte, le decisioni più importanti che riguardano il rapporto tra banca e cliente: come la concessione di un prestito, l'apertura di un fido o l'accensione di un mutuo, dato che il Family Banker svolge, di fatto, e con ognuno dei suoi clienti, il ruolo che in una banca tradizionale riveste il direttore di filiale. Con però molte altre differenze sostanziali, perché tutto il modello di Banca Mediolanum è innovativo, moderno, unisce l'innovazione tecnologica con il rapporto diretto e personale con la clientela, ed è imperniato sull'attività del Family Banker, e non sulla filiale. Secondo il tradizionale, vecchio approccio del sistema bancario, è il cliente che si deve muovere, e recursi in filiale, per affrontare questioni di rilievo, quando il direttore è disponibile, sempre che lo sia, e sempre che non deleghi qualche suo sottoposto. E le banche tradizionali hanno cercato di conquistare quote di mercato aprendo più filiali per essere fisicamente più vicine possibile ai clienti. Banca Mediolanum ha completamente superato e innovato questo approccio, aprendo praticamente uno sportello per ogni cliente, la rivoluzione realizzata è tale per cui, cambiando il modo di fare banca e mettendo i clienti al centro dell'organizzazione e del servizio, il Family Banker, non a caso definito anche «il direttore di banca del XXI secolo», non sta ad aspettare dietro alla propria scrivania o al bancone dello sportello bancario, ma 'porta' la filiale dal cliente. E il direttore di banca, l'esperto, il professionista finanziario, che deve essere a disposizione dei clienti, e non viceversa. Aprendo un conto corrente di Banca Mediolanum il cliente apre una filiale della banca a casa propria, oppure in ufficio, in azienda, insomma nel luogo e negli orari che gli risultano più pratici e funzionali.

Per questo, Banca Mediolanum offre a ogni cliente il massimo della professionalità, della vicinanza, e del servizio personalizzato. E a ogni direttore di una banca tradizionale, così come a ogni professionista di alto livello del settore bancario e finanziario, offre la concreta possibilità di svolgere il proprio mestiere ma concepito ed evoluto in chiave più moderna, al passo con i tempi e con le trasformazioni del mercato e del settore, di intraprendere un'attività professionale nuova ed esclusiva, quella del direttore di banca del XXI secolo, dove la filiale da dirigere e far crescere non è in un posto fisico, perché questa è la filiale del passato, del Medioevo bancario, la filiale da gestire, come già detto, è presso ogni cliente. E dove la loro figura professionale viene esaltata perché è il Family Banker il protagonista dell'attività, e perché rappresenta il 'banchiere di famiglia' nei confronti di 300, 400, 500 clienti, o anche 1.000 clienti, a seconda delle capacità e ambizioni personali. Tutto ciò significa anche l'opportunità di svolgere una delle professioni con prospettive di maggior sviluppo in assoluto e con le maggiori potenzialità, nello scenario di mercato del risparmio e degli investimenti, una professione in grado di dare molte soddisfazioni dato che il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche di crescere molto dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove.

Per i dirigenti e professionisti del settore bancario e finanziario che intendono compiere il passaggio dal vecchio modello di banca tradizionale alla banca più moderna, dinamica e innovativa, Mediolanum mette a disposizione tutti gli strumenti e le competenze necessarie, con una preparazione e un aggiornamento professionale garantiti a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU). Per fornire un servizio di eccellenza alla clientela, Banca Mediolanum punta sulla grande professionalità dei suoi Family Banker. Ha investito molto in formazione, aggiornamento e sviluppo delle risorse umane, e continuerà a investire molto, sempre con un forte slancio sulla formazione. Il fatto di non avere sportelli diretti sul territorio è un aspetto che motiva ancora di più in questa direzione, perché le risorse umane sono il cuore di tutta la Banca e il principale artefice del suo successo.

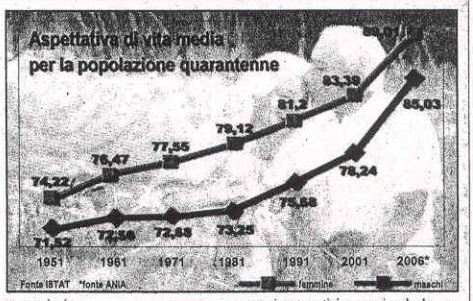
L'Uomo Cro-Magnon, che abitava in Europa 25 mila anni fa, viveva in media 18 anni, il tempo di mettere al mondo qualche figlio. Noi ne viviamo oggi più di 80. Ma che si viva sempre più a lungo non è una novità. La notizia davvero straordinaria è che questo allungamento è in continua accelerazione. Ci abbiamo messo infatti 20 mila anni per aggiungerne sette alla nostra esistenza (età media nell'Antico Egitto: 25): un anno in più ogni 2900. Ma ce ne abbiamo messi "soltanto" 6400 per viverne altri 5 in più (Europa rinascimentale: età media 30 anni): uno in più ogni 1280.

Soltanto quattro secoli dopo, nel 1800, la vita si è prolungata di altri sette anni: uno in più ogni 57 anni.

Tra il 1800 e l'anno 1900 la vita in Europa fa un altro balzo, arrivando a 48 anni. Ben 11 anni in un secolo, più di 12 mesi ogni 10 anni.

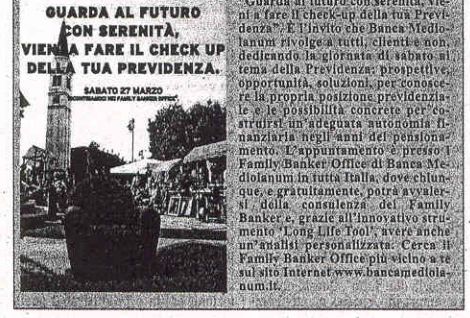
Dal 1951 al 1971 in Italia: da 64 a 70 anni in media. Ovvero: 6 anni in più in due decenni. Uno in più ogni tre anni e 4 mesi. Fra il 1971 e il 2006 in media uomini e donne sono vissuti altri 13 anni in più. Tredici anni in più in 35 anni, un anno di vita in più ogni 3 anni scarsi.

Basandosi sui ritmi di questa crescita (e sulla denatalità), in Occidente gli enti previdenziali nazionali calcolano quale deve essere il tetto massimo delle pensioni. Ma dal calcolo viene ignorato un fattore, quella che l'americano Ray Kurzweil ha individuato e chiamato "legge del ritorno accelerato". Kurzweil, per le cui scoperte è stato definito "il giusto erede di Thomas Edison" dalla quasi secolare rivista di finanza Forbes, e per il cui genio matematico fin dall'età di 15 anni riceve i più prestigiosi premi scientifici, in pratica sostiene che l'accelerazione della "tecnologia dell'informazione" (l'informatica applicata alle attività umane) entrerà sempre di più nella biologia, moltiplicando sempre più la sua capacità di influire sulla vita in senso positivo. Una specie di valanga che non può fermarsi, la cui velocità di sviluppo cresce a mano a mano che procede. La "tecnologia dell'informazione" ha detto lo scienziato al Mediolanum Pension Forum che si è svolto il mese scorso, "cresce in modo esponenziale, non lineare, raddoppia cioè ogni anno, e fra dieci anni sarà mille volte più potente". Applicata alla medicina, non farà più aumentare la lunghezza della vita di un anno ogni tre anni, ma ogni due, poi ogni dodici mesi e poi ogni 8 mesi e così via, grazie alle nanotecnologie e alla robotica. E non nel prossimo secolo ma nel giro di un paio di generazioni.



Tutto ciò rischia inevitabilmente di far sballare ogni previsione che non ne tenga conto, anche quelle che riguardano le pensioni, perché, avverte Kurzweil, la nostra mente è portata a ragionare in modo lineare (1, 2, 3, 4 e così via), non esponenziale (2, 4, 16, 32 eccetera). Ecco perché gli 8 milioni in più di over 65 previsti in Italia per il 2050 appaiono sottostimati. Se consideriamo inoltre che, anche con le immigrazioni, la natalità non salirà in modo altrettanto cospicuo, non è necessario essere geni matematici per capire che le pensioni dovranno diminuire ancora, e a partire da prima del 2050.

Ma l'allungamento della vita non è una disgrazia, perché saremo sempre più vecchi ma, grazie proprio alla "tecnologia dell'informazione", anche sempre più "giovani", in salute. E al problema (del mondo occidentale intero) delle pensioni che diventeranno minime per tutti, si può ovviare: ciascuno può infatti costruirsi la sicurezza finanziaria di quella che sarà certamente la parte più lunga della sua vita.



Investimenti e risultati di eccellenza

UN VALORE AGGIUNTO CHE È LA COMBINAZIONE DI TRE FATTORI: UNA STRATEGIA D'INVESTIMENTO MOLTO EFFICACE, FORTE CAPACITÀ GESTIONALE E UNA RACCOLTA FINANZIARIA, DA PARTE DEI FAMILY BANKER, CHE VALORIZZA LE OPPORTUNITÀ DEL MERCATO

Guadagnare bene con i propri investimenti. Ottenere rendimenti elevati. Valorizzare al meglio risparmi e risorse finanziarie. Facendole fruttare e incassando risultati d'investimento molto vantaggiosi, a livelli di eccellenza. Nella gran parte dei casi migliori rispetto all'andamento complessivo del mercato e agli indici di riferimento ('benchmark', nel termine tecnico degli addetti ai lavori). È ciò che ogni risparmiatore e investitore chiede e si aspetta dalla propria Banca o società di gestione. Ed è ciò che Banca Mediolanum può vantare di offrire ai propri clienti, dati, percentuali e risultati alla mano.

Lo dimostra e conferma anche un'analisi approfondita, sullo scenario e i risultati dei Fondi comuni d'investimento di diritto italiano nel 2009, elaborata e pubblicata nelle scorse settimane da CorrierEconomia, prendendo in esame e valutando le performance ottenute nei dodici mesi dello scorso anno di ben 477 Fondi comuni italiani, gestiti dalle banche e Sgr (Società di gestione del risparmio) del Paese.

In questo quadro, va innanzitutto evidenziato che una delle principali strategie d'investimento sostenute e promosse abitualmente da Banca Mediolanum è quella di privilegiare l'investimento nel comparto azionario, proprio perché nel lungo periodo e storicamente risulta il comparto a conti fatti più premiante, remunerativo e vantaggioso (a patto ovviamente di perseguire e portare avanti nel tempo logiche di lungo periodo). Per questo, nei Portafogli finanziari della clientela del Gruppo Mediolanum la composizione azionaria corrisponde a circa il 60% del Portafoglio investimenti complessivo, i tre quinti del totale, e risulta decisamente più alta rispetto alla media del mercato (in cui gli investimenti azionari sono meno del 20% del Portafoglio totale), e rispetto alle scelte e strategie delle altre banche e operatori del settore. E l'analisi realizzata da CorrierEconomia nel comparto dei Fondi azionari, in particolare, esaminando un totale di 207 fondi italiani gestiti sull'intero mercato nazionale, premia Banca Mediolanum collocandola al secondo posto assoluto nella classifica dei migliori risultati e performance, con il 56% dei fondi azionari gestiti da Mediolanum che, a fine 2009, hanno ottenuto risultati migliori rispetto all'andamento del mercato complessivo. Battendo quindi quei 'benchmark', quei parametri di riferimento, che indicano se la gestione attiva degli investimenti da parte dell'operatore è stata vantaggiosa, fruttifera e premiante più di quanto il mercato abbia fatto nel suo complesso, ed evidenziano, in modo concreto, il valore aggiunto generato dalle scelte e strategie di chi guida e gestisce il Portafoglio.

«I nostri fondi d'investimento e l'attività di gestione finanziaria del Gruppo hanno ottenuto performance di assoluto rilievo» osserva Vittorio Gaudio, responsabile Area Patrimoni Finanziari Clientela di Banca Mediolanum, «mentre la raccolta degli investimenti, attraverso efficaci strategie di collocamento, ha saputo privilegiare le soluzioni più vantaggiose per la clientela, attraverso una composizione mirata e ben ponderata del Portafoglio finanziario. E i numeri lo dimostrano».

Anche prendendo in esame l'analisi fatta da CorrierEconomia sullo scenario complessivo dei Fondi comuni (quindi mettendo insieme azionari, obbligazionari e monetari), Banca Mediolanum ottiene risultati di eccellenza, con il 50% dei Fondi gestiti che hanno superato i parametri di riferimento e i risultati del mercato, e il 5% che hanno ottenuto performance finali in linea con i 'benchmark'. E risultati brillanti si registrano considerando anche il settore dei Fondi obbligazionari e monetari: in questo ambito, il 57% del totale dei Fondi gestiti da Mediolanum ha ottenuto rendimenti più alti rispetto all'andamento del mercato. Cifre, guadagni e valori che indicano la qualità e i risultati delle strategie di gestione, e premiano gli investimenti della clientela della Banca. «Tutti questi risultati sono possibili grazie alla combinazione virtuosa di tre elementi e fattori fondamentali» sottolinea Gaudio: «una strategia d'investimento molto efficace e premiante; una forte capacità gestionale dei fondi e delle soluzioni d'investimento da parte di Sgr e strutture gestionali del Gruppo; una raccolta nel settore degli investimenti, da parte della nostra rete commerciale e dei Family Banker, che valorizza le opportunità del mercato, e che sa puntare sui fondi e sui Portafogli finanziari che sono risultati più performanti e vantaggiosi per la clientela».

Mediolanum Channel

L'evoluzione tecnologica, dei contenuti Tv, video e multimediali, punta sempre di più sul web. E sulle straordinarie risorse della grande Rete: interazione con gli utenti e 'navigatori', programmi e contenuti filmati, e non solo, sempre accessibili e scaricabili in 'streaming' e 'podcast', community e forum online, la versatilità di strumenti tecnologici che uniscono le potenzialità dei vari Media attraverso un'unica piattaforma di comunicazione. Una rivoluzione in corso che sta coinvolgendo e contagiando tutti i settori di attività, dall'informazione al business, all'entertainment, e che Banca Mediolanum fa propria per raggiungere, nella maniera più funzionale e accessibile a tutti, la community dei propri clienti.

In quest'ottica, e con queste prospettive, la 'rivoluzione' multimediale è alla base delle nuove strategie e modalità di trasmissione di Mediolanum Channel, il canale Tv che fa capo al Gruppo bancario, che a partire dal prossimo primo aprile passerà dall'emissione del segnale via satellite sul canale 803 di Sky alla diffusione e distribuzione dei propri contenuti esclusivamente via Internet sul sito www.mediolanumchannel.tv. Considerando che in Italia la diffusione dei Pc è di gran lunga superiore alla parabola, in pratica un italiano su due può accedere al web, l'obiettivo è quello di facilitare la visione dei programmi, raggiungere tutti i potenziali utenti e aumentare il numero degli ascoltatori.

Mediolanum Channel ha iniziato a trasmettere via satellite dal 9 gennaio 2001, con un palinsesto generalista, ma sempre con un'attenzione specifica ai programmi economici, essendo innanzitutto rivolto alla community Mediolanum composta da clienti, Family Banker e potenziali clienti. E nel corso degli anni si sono susseguiti nella conduzione dei molti programmi andati in onda vari nomi e personaggi di spicco, tra cui Paolo Liguori, Alessandro Cecchi Paone, Nicola Porro, Edoardo Lombardi, Arnoldo Mosca Mondadori, Marco Buticchi, che hanno contribuito a dare una forte connotazione di qualità alle produzioni del canale Tv.

Con il passaggio esclusivo su Internet, dove Mediolanum Channel è già presente da tempo con un numero di contatti molto elevato, alcune importanti novità riguardano anche il palinsesto, che ridurrà i contenuti di carattere generalista per dare maggior spazio a temi economici e bancari, con particolare attenzione ad argomenti e novità che riguardano il risparmio delle famiglie. Per concentrare sulla piattaforma online progetti, iniziative e investimenti futuri.

Selezione e reclutamento
tel. 840 700 700
www.familybanker.it

Notizie Mediolanum
a cura di **Roberto Scippa**
roberto.scippa@mediolanum.it

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