

L'immunità serve più ai futuri costituenti Fini e Violante che al governante Cav.

Al direttore - Cosini, che per difendere il nome e l'identità della società disse no di Pdl, ora è pronto a cambiare nome per Rutelli. Chapeau.

Maurizio Crippa

Al direttore - Volevo fare Milano-Roma in aereo utilizzando i punti Mille Miglia dell'Alitalia accumulati. Ho saputo che su quella tratta bisogna pagare un sovrapprezzo di 70 euro per andata e altrettanti per il ritorno. Quindi un viaggio con un biglietto gratis costa quanto lo stesso viaggio in treno (Precoracchia) a tariffa piena. Non si è esagerato con i favori all'Alitalia?

Gianni Gambarotta

Al direttore - Nell'incontro con gli artisti Benedetto XVI ha saputo tenere una lezione magistrale in cui si sono sintetizzate la sua

grande fede, capacità teologica, vastità di cultura e impegno. Ma mi domando come può continuare questo evento? Perché il Papa ha messo in guardia sui pericoli di una cattiva arte, di una cattiva cultura e anche molti fra quelli che lo ascoltano sono stati responsabili, in questi anni, della cattiva arte, del fenomeno di espropriazione, al popolo, della sua fede e della sua tradizione. La chiesa tende a dare la mano alla cultura e all'arte ma la cultura e l'arte tendono a dare la mano alla chiesa? Sono convinto che per riaprire il dialogo fra chiesa e arte occorre uno scatto di novità nella coscienza e nel cuore di tanti uomini di cultura. Ma anche il popolo cattolico deve fare una purificazione della memoria; non dobbiamo estromettere troppo facilmente dalla vita delle nostre comunità l'elemento culturale e artistico consegnandolo sbrigativamente alla cultura dominante? Tutte le nostre sale

cinematografiche e teatrali sono deserte o affittate alle istituzioni in cui passano circuiti culturali e artistici avversi alla posizione della chiesa e neutrali. Il Papa ci chiede di fare un salto. Ci chiede di recuperare che arte e la

Alla Società

Arriva l'inverno. La magica Nadia Paoletti si trasferirà con i suoi magici massaggi shiatsu dal Villa d'Este al Baruffi's Palace di St. Moritz.

cultura sono espressione della bellezza della fede cristiana e strumenti di educazione a questa bellezza e a questa verità. Solo così l'evento di sabato non si concluderà come una emozione di un momento, ma sarà una possi-

bilità di cammino e di collaborazione.

Al direttore - A destra e a sinistra si odono squilli di tromba e annunci funesti. Lo scontro tra potere politico e potere giudiziario è sempre più vivo e incandescente. Violante con un candidato scappato a Ballarà minaccia che il diritto a governare di Berlusconi è fuori discussione (per legittimazione popolare), ma anche il diritto dei magistrati ad applicare il principio di legalità è costituzionalmente garantito. Ma Violante dimentica che l'equilibrio tra il diritto di governare e il dovere di costituire lo trovano con l'art. 68 (immunità parlamentare). Questo scudo fu eliminato nella finestra stagione '92-'94 e si ripropose con un equilibrio costituzionale. Vogliamo la prova? Eccola. Tutti ri-

tengono necessarie le riforme costituzionali, ma si pensano ad una grande riforma? Chi dice con il Parlamento attuale e chi sostiene con una Assemblea Costituente. In tutti e due i casi i parlamentari che rivestiranno i panni del potere costituente, saranno chiamati a giudicare e a riformare i poteri costituiti. Ma se il potere costituente giudiziario, con un suo atto, può intervenire il costituente, toglie a questi ogni margine di autonomia. L'immunità del costituente come fu previsto dalla legge dell'Assemblea Costituente del '46, deve necessariamente essere reintrodotta perché i riformatori possono affrontare il tema della riforma costituzionale. L'immunità oggi non serve per governare, ma per riformare. Serve più ai futuri costituenti Fini e Violante che al governante Berlusconi.

Rino Formica

Mafiologia

Obiettivo dei pentiti? "Dell'Utri, il Cav. e chi l'antimafia l'ha fatto davvero, come Ultimo"

(segue dalla prima pagina) Secondo Lino Jannuzzi, il professionista dell'antimafia non è più forte come un tempo. «Ai fini della Repubblica sono stati forti, ma da un punto di vista politico sono stati deboli. Un magistrato come Lida Boccassini valeva cento di questi oggi. E' possibile che di quella stagione, di cui il pubblico ministero Ingroia è il più forte rappresentante, l'Esito ultimo sia l'europarlamentare Le Gidrigis? A sinistra non c'è più Luciano Violante, ma tanto opportunismo? Torniamo ai pentiti. "L'obiettivo è la condanna in appello di Dell'Utri, che credo possibile, e la vendetta contro i carabinieri. I carabinieri la guerra alla mafia l'hanno fatta davvero, con la prima inchiesta sugli appalti, quella in cui era una trattativa con i grandi industriali del nord. I carabinieri hanno testimoniato a favore di Bruno Contrada al processo e hanno convinto il boss Gaetano Badalamenti a testimoniare contro il pentito Tommaso Buscetta. I magistrati non hanno perdonato i carabinieri. Sono stati errori giudiziari nel migliore dei casi e persino chi ha ripreso ad ammazzare, come Balduccio di Maggio. Fra i magistrati e i pentiti c'è una sorta di osmosi, il pentito sa cosa dire per beneficiare di sconti di pena e la giustizia sa cosa dire per far restare la guerra ai carabinieri. Carabinieri come il capitano Ultimeo, Sergio De Caprio, l'uomo che ha arrestato Totto Riina e che i professionisti dell'antimafia oggi li chiama "schiaivi di Riina".

Jannuzzi fa un bilancio del pentitismo. «La trattativa con la mafia è oggi legge della Repubblica». Però dei risultati i pentiti li hanno comunque dati. «Il governo Berlusconi ha fatto contro la mafia più di tutti i precedenti cinquant'anni. Mai quanto oggi e sono arrestati latitanti. E lo ha fatto senza pentiti ma attraverso intercettazioni ambientali, non telefoniche. I pentiti sono stati strumentalizzati, usati nelle lotte politiche, ci sono stati errori giudiziari nel migliore dei casi e persino chi ha ripreso ad ammazzare, come Balduccio di Maggio. Fra i magistrati e i pentiti c'è una sorta di osmosi, il pentito sa cosa dire per beneficiare di sconti di pena e la giustizia sa cosa dire per far restare la guerra ai carabinieri. Carabinieri come il capitano Ultimeo, Sergio De Caprio, l'uomo che ha arrestato Totto Riina e che i professionisti dell'antimafia oggi li chiama "schiaivi di Riina".

Mostruosi giuridici

"Il processo breve è un'esigenza di tutti i cittadini e la completezza dell'indagine è un mito"

(segue dalla prima pagina) Risponde il professor Flora: «La Spagna e la Gran Bretagna hanno adottato leggi speciali contro l'Eta e l'Ira ma pro tempore, noi siamo il paese dell'emergenza permanente che da quaranta anni vive di paura. Prendiamo il 41 bis: limitare gli incontri tra il condannato e il suo avvocato, registrarne le conversazioni, è violare un principio basilare dello stato di diritto. Se l'avvocato è un colosso che venga raddiato e punito, non è il sacro libro di fare il suo lavoro. La Corte europea dei diritti dell'uomo ci ha bacchettato più volte su questo e sul regime carcerario in generale, ma pare che non interessi a nessuno? C'è chi ha definito la proposta di legge cosiddetta del processo breve un'ingombrante, un pugno in un occhio o addirittura un'amnistia generalizzata. E' una solenne sciocchezza. Che i processi vengano conclusi in tempi brevi è prima di tutto un'esigenza primaria del cittadino e dell'ordinamento giudiziario. A mandarla fuori dal seminato è l'impressione che sia fatta ad personam la riforma del 1988, peggiorata da successive sentenze della Corte costituzionale, mantiene nella sostanza lo strapotere dell'accusa. Siamo il solo paese europeo che nel secolo scorso non ha riformato né il Codice penale né quello di procedura penale. Siamo ancora quelli del Rocco. E dei suoi fratelli".

Lufranco Pace

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

INVESTIMENTE PATRIMONI GESTITI LE STRATEGIE CHE CREANO VALORE PER IL CLIENTE

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA. I RISULTATI E LE PERFORMANCE OTTENUTE DA MEDIOLANUM GESTIONE FONDI E MEDIOLANUM INTERNATIONAL FUNDS, CHE SANNO VALORIZZARE AI MASSIMI LIVELLI LE RISORSE FINANZIARIE DEI RISPARMIATORI ATTRAVERSO LE STRATEGIE PIU' ADEGUATE.

Negli investimenti e nella gestione del risparmio, a conti fatti, sono sempre numeri e risultati che contano. Conta, soprattutto, se la propria banca ha impiegato al meglio il denaro investito, scelto le strategie più vantaggiose e adeguate, ottenuto performance e rendimenti a livello più alti tra quelli disponibili sul mercato.

E proprio numeri, valori, percentuali, danno un risultato ben preciso: il Gruppo Mediolanum, con la sua Banca, la sua rete di consulenza finanziaria, le sue Società di gestione del Risparmio (Mediolanum Gestione Fondi e Mediolanum International Funds), sa creare valore per i propri clienti e riesce a valorizzare al meglio risorse finanziarie e investimenti.

Bastano quindi cifre e degli esempi concreti per dimostrare che Mediolanum, innanzitutto, mettendo in fila, come in una classifica, i risultati delle Società di gestione del risparmio (Sgr) del mercato bancario nazionale per rendimento ponderato del patrimonio gestito in fondi comuni italiani (vale a dire, il valore creato dalla attività di gestione degli investimenti per gli clienti) otteniamo dall'inizio del 2009, troviamo:

il Gruppo Mediolanum (considerando sia Mediolanum Gestione Fondi che Mediolanum International Funds) in testa alla classifica, avendo realizzato una performance ponderata del patrimonio gestito pari al 1,32%; La Sgr che, al secondo posto di questa speciale graduatoria ha ottenuto una performance ponderata di circa l'1,19%;

La Sgr che, al terzo posto, per poi scendere attorno al 1,7%; Via via a scendere. Numerose altre Sgr, del panorama finanziario nazionale, hanno ottenuto una performance ponderata del patrimonio gestito con valori inferiori al 0,9%. In sostanza, nella classifica dei migliori rendimenti ponderati riferiti ai patrimoni investiti e gestiti della clientela, il Gruppo Mediolanum ottiene risultati d'eccezione.

Ma c'è un altro dato rilevante e significativo, in termini di gestione del patrimonio, e che evidenzia bene quanto valore abbia generato Mediolanum per i propri clienti rispetto al resto del mercato: il valore del patrimonio gestito dal Gruppo Mediolanum ha fatto registrare un incremento del 25,1% dall'inizio del Piano a fine ottobre; un vero e proprio balzo in avanti, da primato, mentre il rialzo ottenuto dall'intero mercato a livello nazionale si è fermato al 3,1%. Un altro dato, un altro scarto netto: il 25% del Gruppo Mediolanum rispetto al 3% del mercato complessivo, che dimostra una marcata differenza di risultati e performance.

Mentre la raccolta netta di investimenti e risorse finanziarie in gestione, sempre dall'inizio dell'anno a fine ottobre, per il Gruppo Mediolanum risulta positiva per oltre 1.360 milioni di euro, quando il risultato analogo riferito al mercato bancario e finanziario nazionale complessivo risulta negativo per oltre 5700 milioni di euro.

Dati e cifre che rendono evidente, in termini molto concreti e tangibili, il lavoro svolto dal Gruppo Mediolanum e i risultati raggiunti, che si traducono in valore creato a favore dei propri clienti. «Tutti questi risultati, straordinari, sono possibili grazie alla combinazione virtuosa di tre elementi e fattori fondamentali: sottolinea Vittorio Gaudio, responsabile Area Patrimoni Finanziari Clientela di Banca Mediolanum: «una strategia d'investimento e un asset allocation molto efficaci e premianti; 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 che valorizza le opportunità del mercato, e che ha saputo puntare sui fondi e sui Portafogli finanziari che sono risultati più performanti e vantaggiosi per la clientela. La combinazione e la convergenza di questi tre fattori, che Mediolanum dimostra di saper realizzare, creando valore per gli investitori e le risorse finanziarie gestite dei clienti, ha permesso di raggiungere questi risultati di assoluto rilievo. Traguardi che non saranno possibili smettendo».

Come Mediolanum crea valore per il cliente



Per quanto riguarda le strategie di investimento e l'asset allocation ad esempio, nei Portafogli finanziari della clientela del Gruppo Mediolanum la composizione azionaria corrisponde a circa il 60% del patrimonio investito complessivo. Tre quarti del totale, e decisamente più alta, rispetto al resto del mercato. In cui gli investimenti azionari sono meno del 20% del Portafoglio totale) e in una fase di rafforzamento e incremento del mercato azionario anche i risultati per i clienti Mediolanum non hanno beneficiato in maniera significativa. «La nostra Sgr sceglie, a sua volta, i migliori fondi d'investimento e la qualità di gestione finanziaria del Gruppo hanno ottenuto performance di assoluto rilievo nel corso dell'anno osserva Gaudio, «mentre la raccolta degli investimenti attraverso efficaci strategie di asset class ha saputo privilegiare le soluzioni più vantaggiose per la clientela attraverso una composizione mirata e ben ponderata del Portafoglio finanziario». E il numero di disinvestimenti...

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

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM BASTA IL NOME DEL FONDATAIO 840 704 444 www.bancamediolanum.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 offerta di consulenza né un suggerimento per investimenti.

IL SUCCESSO DEL CONTO CORRENTE FREEDOM SI DEVE ANCHE ALLA QUALITA' DEI SERVIZI AI CLIENTI FORNITI DA 430 SPECIALISTI

Banking Center, in linea sempre l'eccellenza

RENDIMENTO DEL 2,50 NETTO SULLE SOMME OLTRE I 15 MILA EURO MEDIANTE LA POLIZZA MEDIOLANUM PLUS

Non basta fornire al cliente un buon prodotto. Il prodotto deve essere il migliore. E il servizio (nei limiti umani) perfetto. La regola vale per chiunque faccia impresa. E vale soprattutto per Banca Mediolanum, che sa che i suoi clienti hanno assimilato la filosofia che sta alla sua base, quella che il fondatore, Ennio Domestica sintetizza nei slogan: «La banca costruita intorno a te». E che Oscar Wilde rendeva in questa forma: «Io ho gusti semplici: mi accontento sempre del meglio». Gli anglosassoni la chiamano «customer oriented organization», organizzazione che ruota attorno all'utente. «Dove il cliente vuole e a ciò di cui ha bisogno.

credito, bancomat e così via. Libertà di gestione. Anche qui Freedom, come altri conti correnti, permette al cliente di prelevare la cifra che vuole, anche tutto il denaro fino all'ultimo centesimo in qualsiasi momento. Non esistono scadenze prima delle quali il capitale non è, in tutto o in parte, disponibile. Guadagno. Qui sta la differenza. Attualmente e sino al 31 dicembre 2009 il tasso di interesse è del 2,50 per cento, ma non lordo netto, non calcolato alla Fine dell'anno, ma giorno per giorno. Il tasso del Conto corrente Freedom viene infatti aggiornato ogni tre mesi per poter offrire le condizioni più vantaggiose presenti sul mercato.

dell'osservatorio sui call center bancari, condotto e pubblicato dall'ABI, permette di confrontare il servizio offerto da Banca Mediolanum con quello rilevato sul mercato per il 2008.

In Banca Mediolanum è presente "un esercito" di 430 specialisti che rispondono a 2,3 milioni di telefonate annue, e supportano l'informazione richiesta o svolgono ogni operazione che il cliente richiede. Suddivisi in turni, dalle 8 alle 22, il sabato fino alle 12. «La nostra filosofia è investire sulla formazione di ogni singola persona sino al raggiungimento del massimo della competenza, solo allora viene messa "in linea", solo quando si ha la certezza che il suo comportamento è coerente con il nostro obiettivo di massima soddisfazione del cliente», spiega Pierluigi Vergari, responsabile Canali Diretti. E così il cliente Mediolanum che chiama aspetta in media solo 2 secondi (42 secondi della media del mercato). Ma mentre la media generale del mercato è di 3 minuti e mezzo, in Mediolanum supera i 4 minuti: "più" del numero di chiamate gestite da un singolo operatore-dice Vergari - per noi è fondamentale che la telefonata sia conclusa solo quando abbiamo la certezza di aver soddisfatto il cliente". Risultato: solo nel 2 per cento dei casi non basta quella telefonata per risolvere l'esigenza, contro una media generale del 15 per cento.

Non sono risultati casuali. Nascono da una formazione e da un atteggiamento che non hanno uguali. E - onore al merito del Banking Center - sono superiori non solo ai risultati del mercato ma anche all'obiettivo, già molto ambizioso, che ogni giorno Banca Mediolanum si pone.

Un esempio di ottimo prodotto è il Conto corrente Freedom, che richiede all'utente due elementi: di depositarvi almeno 15 mila euro (e non più di un milione), e di sottoscrivere la polizza Mediolanum Plus Spa, polizza gratuita che non vincola il capitale. Analizzando i guadagni, i servizi, la libertà di gestione che il Conto corrente Freedom dà al cliente, si può subito valutare la convenienza. I servizi. Sotto questo aspetto Freedom è un conto corrente come tanti altri, che consente di compiere tutte le operazioni e di usufruire di tutti i servizi tipici: accrediti, bonifici, pagamenti, assegni, carte di

questo guadagno netto, sicuro, va aggiunto, per tutti i correntisti che abbiano sul conto corrente almeno 15 mila euro (o un patrimonio gestito di almeno 30 mila) il vantaggio della gratuità di tutte le principali operazioni bancarie: nessuna spesa per il conto, e nemmeno per i prelievi bancomat, Rid, bonifici, sms alert e versamenti di contante presso oltre 18.000 sportelli convenzionati in tutta Italia. Ma il successo straordinario di Conto corrente Freedom si deve anche all'organizzazione di Banca Mediolanum, ai suoi Family Banker, ma anche al suo Banking Center. I risultati che emergono dal 5° rapporto



Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker. Il 2,50% è riconosciuto fino al 31/12/09 oltre 115.000 euro quando il cliente sottoscrive la polizza Mediolanum Plus Spa. Prima della sottoscrizione leggere Nota Informativa e Condizioni di polizza sul sito www.mediolanumvita.it e presso i Family Banker.

E' L'EFFETTO DI UN PIANO PRECISO DELLA BANCA E DEL SUO RAPPORTO PERSONALIZZATO CON LA CLIENTELA

Tanti i mutui erogati e pochi i crediti scoperti

SOLUZIONI STUDIATE SECONDO LE NECESSITA' E IL PROFILO DI OGNI SINGOLO RISPARMIATORE

Due risultati concreti dimostrano il successo di una strategia ben precisa, che mette sempre al primo posto gli interessi del cliente. Attraverso una consulenza mirata e personalizzata, che non si limita semplicemente a distribuire e vendere prodotti al mercato, alla massa dei risparmiatori e in-

lori compresi tra circa l'1 e il 2,80% del totale (senza considerare le sofferenze nette sui crediti, al netto dei fondi rischi).

E l'altro risultato rilevante è il seguente: nel corso del primo semestre 2009, sempre secondo analisi ed elaborazioni Assofin sul credito immobiliare erogato alle famiglie, mentre all'interno del mercato bancario nazionale si è registrata una diminuzione media complessiva del valore dei mutui erogati pari al 19,3% rispetto allo stesso periodo del 2008 (con istituti bancari di primo piano che hanno potuto registrare diminuzioni dei valori dei mutui erogati pari al 20,30, fino al 70% rispetto ad altri istituti).

I risultati di una strategia, di una politica aziendale, ben precisa: quella di fornire alla clientela non solo un "prodotto" bancario come il singolo mutuo o prestito ma un servizio di consulenza altamente specializzato e costruito su misura, in linea con esigenze, possibilità finanziarie e progetti del singolo cliente, risparmiatore e investitore.

La possibilità di accedere a un mutuo è riservata a chi è cliente della Banca, all'interno di un ventaglio di servizi e soluzioni di risparmio e investimento molto ampio articolato, che va dal conto corrente alle polizze assicurative, ai piani d'investimento e previdenziali.

Banca Mediolanum applica poi una politica di erogazione di crediti, finanziamenti e mutui che prevede e può comprendere anche forme di tutela e polizze a garanzia del cliente, e della sua solvibilità, per esempio in caso di gravi infortuni, invalidità permanente, perdita del posto di lavoro, e altri eventi imprevedibili che possono inasprare pesantemente il reddito familiare e del singolo cliente.

Oltre ad altri importanti forme di tutela e sostegno. Per esempio, per tutti i clienti dal gennaio scorso sono previste per i mutui condizionali a tasso variabile che si adattano alle variazioni dell'Euribor (il tasso di riferimento europeo), prevedendo anche un meccanismo che, quando l'Euribor scende, oltrepassa determinati valori prefissati, in maniera automatica, e senza che il cliente ne debba fare richiesta o debba ri-contrattare le condizioni del mutuo, aggiorna e riduce lo "spread" applicato al finanziamento, entro determinati parametri, e attenua in questo modo l'effetto della crescita dell'Euribor.

VALORI DEI MUTUI EROGATI 1° Semestre 2009 (rispetto allo stesso periodo del 2008)



Fonte: Assofin

investitori privati. Ma che, attraverso l'assistenza diretta, personale e costante nel corso del Family Banker, è in grado di conoscere bene, in maniera approfondita, caratteristiche, profilo, necessità di ogni singolo risparmiatore e investitore, mettendo a disposizione le soluzioni più adeguate. Anche nel campo del credito e dei finanziamenti immobiliari. E fornendogli anche misure di protezione e garanzia, come la possibilità di accedere a coperture assicurative, ad esempio sugli immobili acquistati con un mutuo, con una duplice tutela: del credito e del cliente.

diolanum nello stesso periodo ha fatto registrare un incremento del 200% dei valori dei mutui erogati alla clientela. Cifre e risultati che indicano con evidenza un aspetto essenziale, fondamentale per gli stessi clienti: Banca Mediolanum registra sofferenze nette molto basse nei confronti dei crediti alla clientela non perché applichi una stretta al credito, alla concessione di finanziamenti immobiliari e mutui per le famiglie, che sono invece in forte crescita, e in netta controtendenza rispetto a gran parte del mercato. Ma perché raccoglie

Gruppo Mediolanum - Risultati primi 9 mesi 2009

Table with 2 columns: Consolidato and Banca Mediolanum. Rows include Utile Netto, Masse amministrative, Acconto Dividendo, Rischio netto, Totale Clienti, and Conti Correnti.

Table with 2 columns: Banca Mediolanum and other metrics. Rows include Rischio netto, Totale Clienti, and Conti Correnti.

Un valore molto basso, ancora di più se paragonato a quelli che corrispondono a gran parte degli altri istituti di credito italiani, di livello nazionale e internazionale, che, secondo una recente analisi di Assofin (associazione dei credito al consumo e immobiliare) e IISole24Ore, oscillano invece in va-

Advertisement for INNAMORATO FISSO by MAURIZIO MILANI, featuring a fisherman and text about fishing and investment.