

Discussione con Angiolo sulla "radicale" differenza tra Aufhebung e Vernichtung

Al direttore - Ciro Ferrara: "Non mi sento esonerato". Bersani: "Ma è del Pd anche lui".

Maurizio Ciripa

Al direttore - Se mi permette una "dissenting opinion", oserei prospettare che alla fine della scorsa autunnovernaia da lei, ma anche dall'editorialista del "Corriere" Galli della Loggia, perentoriamente attribuita al segretario del Pd, può presentarsi qualche pregio. Lei ritiene che all'emiliano, pragmatico Bersani manchi la qualità dell'ascolto? Bersani capace di tenere in pugno il suo partito, Galli della Loggia denunciasse "il frottole dappertutto di candidati improvvisati", accettati d'obolo? Che in fatto diventino i "padroni" del Partito democratico nelle sue periferie regionali. Ma non potrebbe essere, questo, un segno di vitalità, una

espressione di sensibilità e reattività futuristica emergenti in quelle realtà locali alle quali i due schieramenti hanno sempre imposto candidati e scelte elettorali obbligate, frutto di decisioni centralistiche? Perché si accetta il federalismo fiscale (più i prefetti) di Bossi e non si guarda almeno con attenzione al manifestarsi di una richiesta di federalismo politico spontanea, disordinata e forse anche inadeguata, che proviene dall'interno dei partiti? E se, come lamenta ancora Galli della Loggia, questi autoaccandidati risultano essere addirittura "estranei" alla linea e "alla più antica storia" del Pd, la cosa dovrebbe essere valutata come un modo, comunque, di rinnovare e arricchire un partito finora visto come la statica fusione di due culture rigide e autoreferenziali. Il problema, a mio modesto avviso, non è come schiacciare, ma come governare queste

emergenze, indirizzandole verso l'obiettivo comune, quello di vincere le elezioni. Non è detto che la cosa riesca, ma la sconfitta non dovrebbe essere attribuita all'inedito fenomeno. Cordiali saluti,

Angiolo Bandinelli

A Roma una candidata in proprio, una eletta radicale del Pd, ha detto: o me o niente. Cedendole forse si vincono le elezioni, forse, ma non direi che, a parte le caratteristiche provocatorie della candidatura, che non va oltre le tradizioni ex Pri ed ex Dc (Aufhebung) ma le nega in modo fanatico (Vernichtung), si guadagna autorità. Non parliamo della Puglia, uno dei più grotteschi pasticci della storia politica italiana. Si tratta di emporio non governate, un federalismo politico molto pasticcione. A parte il resto.

Al direttore - È fallito il progetto Ulix, anche quello mondiale, poi il progetto Unione, roba ascerasca, poi il progetto Veltroni, il cuore oltre l'ostacolo, poi il progetto Puglia, gli appalti non funzionano più, ora si profila il progetto Bersani-Di Pietro. Ritorno al passato, si riparte dall'Ulivo per ripercorrere la stessa strada. Il fascino di Tufazzi.

Moreno Lupi, Pisa

Gourmet dinner per pochi e potenti intimi da Gianni e Lella Castellana. Massimo Pizzelli ha indovinato che le meraviglie polpettine preparate dallo chef Antonello Colonna nascondono una morbida coda alla vaccinara.

Al direttore - Lei scrive a proposito della Prolusione del Card. Bagnasco che "Resta inattuato il problema di come agire e reagire". Ma la Chiesa non solo difende e reagisce, fa molto più: genera e gestisce quel che poi va a diletta. Se la vita per i suoi figli non è un tesoro che li stan portando via, a che vale agire e reagire? Per questo non si tratta solo di spazi negati alla religione e all'antropologia moderna di marca cattolica; si tratta del cuore della Chiesa che è l'annuncio del Vangelo, la salvezza della propria anima attraverso la quale si è donata e per la quale anche una vita dissolta agli occhi della carne è un riverbero bellissimo del Cielo. Il problema quindi non è assolutamente inattuato fin quando risuoneranno decisive le parole di Benedetto XVI pronunciate lunedì a San Paolo: "In un mondo segnato dall'indifferenza religiosa, e persino

da una crescente avversione nei confronti della fede cristiana, è necessaria una nuova, intensa, attività di evangelizzazione, non solo tra i popoli che non hanno mai conosciuto il Vangelo, ma anche in quelli in cui il Cristianesimo si è diffuso e fa parte della loro storia". Con stima,

don Antonio Lapecca, Takamatsu (Giappone)

Al direttore - Nel 2007 ho votato Sarkozy. Avevo votato il diavolo per imporre alla esica e cattiva quacchera Royal di conquistare l'Eliseo. Però non mi piace affatto la smania francese (e giacobina) della moltiplicazione delle leggi. Il diavolo di burra non mi si confida. Ho avuto una filantropina mozzetta, molto carina. Tutto il fascino del volo stava nello svelluto.

Giulio Mazzetti, Parigi

INTERVISTA CON IL DIRETTORE COMMERCIALE GIOVANNI MARCHETTA SULLA STRATEGIA VINCENTE DI BANCA MEDIOLANUM

"Siamo vicini al cliente, sempre"

MA ANCHE AI FAMILY BANKER, SPECIALMENTE NEI MOMENTI CRITICI E TURBOLENTI DEL MERCATO FINANZIARIO

Quando, a fine estate 2008, venti devastanti soffiarono da Wall Street e in poco tempo investirono le piazze d'Europa e d'Oriente, poche voci si alzarono per affermare che al tornano saremmo sopravvissuti. Banca Mediolanum disse addirittura che quella era una delle migliori occasioni, per i risparmiatori, non solo per non perdere, ma per guadagnare. Basta sapere come? I clienti Mediolanum che seguirono le indicazioni della Banca oggi contano i (lauri) guadagni, gli altri, le perdite. Perché? Perché Banca Mediolanum non ha mai abbandonato i suoi clienti in balia di paura o di euforie. Soprattutto nei momenti in cui la situazione appariva più critica? Giovanni Marchetta, Banking Group Manager (ovvero direttore commerciale di Banca Mediolanum). Circa diecimila gli agenti organizzati nel 2009, culturali, sportivi, di intrattenimento, hanno richiamato oltre 150 mila persone.

sera o il sabato. E che nel 2009 hanno organizzato quattro Open Day nei 250 FB Office italiani, per clienti effettivi e potenziali, per ascoltare le loro problematiche, per illustrare la situazione effettiva attraverso una formazione per famiglie semplice ma seria, fatta di "pillule" di conoscenza della finanziaria. Per segnalare soprattutto i pericoli di decisioni prese sull'onda emotiva: "Non vogliamo che i nostri clienti siano investitori sprovvisti!". Ciò comporta una formazione rigorosa e un aggiornamento puntuale dei Family Banker. E infatti un altro tratto distintivo di Banca Mediolanum è la tempestività: "Agli eventi che influiscono sugli investimenti rispondiamo in tempo reale, attraverso la tivù aziendale. Nel 2009 abbiamo anche pubblicato il mensile "Freedom Market Forum", in cui i massimi esperti economico-finanziari, italiani e stranieri, hanno analizzato le problematiche del momento e dato indicazioni, a una platea formata da Family Banker e a un pubblico che non solo dall'Italia ha potuto seguire l'evento". Risultato: la raccolta nel 2009 ha superato i 5 miliardi di euro, è cresciuto il numero dei clienti ed è cresciuto il guadagno di chi ha seguito la strategia della Banca. E per il futuro? "Il vero valore della relazione fra banca e cliente non si costruisce in un giorno ma nel tempo". Dunque vogliamo perfezionare sempre più la nostra capacità di mantenere un colloquio continuo e tempestivo con il cliente. Perché non noi ma i fatti dicono: più il cliente ci conosce, più ci frequenta; e più ci frequenta, più è soddisfatto".



NEI 250 FAMILY BANKER OFFICE IL 30 GENNAIO FAI UN CHECK UP AL TUO CONTO

Appuntamento sabato 30 gennaio nei 250 Family Banker Office di tutta Italia per "fare i conti col tuo conto", cioè per sapere esattamente quanto il tuo conto corrente ti rende e quanto ti costa, e confrontarlo con il conto corrente Freedom, che grazie alla polizza gratuita Mediolanum Plus ti consente di avere il maggior rendimento che il mercato possa offrire (2,50 per cento netto fino al 31 marzo) e di utilizzarlo per quello che ti serve: un classico conto corrente che prevede servizio Banca.com, pagamento bollette, bonifici, sms alert e così via. L'appuntamento è un'occasione per i clienti, anche per sperimentare lo stile Mediolanum nei rapporti fra Banca e cliente. Per sapere l'ora di inizio e termine dell'attività contatta il Family Banker Office più vicino (numero di telefono sull'elenco e sul sito www.bancamediolanum.it)

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

GRAZIE ALLA POLIZZA MEDIOLANUM PLUS CONTO CORRENTE FREEDOM VANTAGGIOSO E INIMITABILE

TUTTE LE OPERAZIONI E I SERVIZI DI UN CONTO TRADIZIONALE DA BONIFICI E BONCOMAT ALLE CARTE DI CREDITO. SENZA VINCOLI ALLA DISPONIBILITÀ DEL DENARO IN GIACENZA

Sempre unico, premiato, e inimitabile. Si tratta del conto corrente Freedom di Banca Mediolanum con la sua formula innovativa - composta da conto corrente tradizionale e completo, collegato a una polizza gratuita e senza vincoli sull'utilizzo del denaro in giacenza, che permette un rendimento molto elevato - e che può già vantare qualche tentativo di imitazione sul mercato bancario. E con un tasso d'interesse premiato, confermato anche per il trimestre in corso, fino a fine marzo, al 2,50% netto. A differenza di molte altre offerte del mercato che evidenziano il tasso d'interesse lordo perché appare più elevato, il conto corrente Freedom punta di più sul netto, che rivela effettivamente l'interesse che rimane nelle tasche del cliente.

al cliente le condizioni più premiate. Una cifra che stacca nettamente e proprio il caso di dirlo, le varie remunerazioni offerte da altre banche, garantisce interessi molto più alti di quelli di altri conti correnti ordinari, e arriva a fare concorrenza diretta a Bot, Cct e altre soluzioni di rendimento. Un tasso d'interesse molto elevato, e ancora più rilevante visto che non si riferisce a un conto di deposito, o altra soluzione finanziaria che blocca il capitale magari per un anno e oltre, per cui in quel caso si ottiene una remunerazione interessante ma non si può toccare e utilizzare il denaro versato prima di una determinata scadenza.

In più, Freedom non è un conto solo online, perché i professionisti del Banking Center e i Family Banker Mediolanum sono sempre a disposizione di ogni cliente per tutta l'assistenza necessaria nella gestione del conto e nell'effettuare tutte le operazioni. La totale trasparenza e condizioni favorevoli per il cliente sono anche offerte nell'aggiornamento degli interessi: mentre con altri conti correnti disponibili sul mercato il calcolo e il riconoscimento degli interessi maturati viene effettuato dopo mesi o alla fine dell'anno, con il conto corrente Freedom il cliente ha i propri interessi aggiornati quotidianamente, giorno per giorno. Un vantaggio che valorizza ancora di più la liquidità in giacenza, a favore del cliente, e non della banca che gestisce il servizio.

Staff acciaccato

Geithner e Summers sotto accusa, Panetta e Dennis Blair in perenne conflitto di competenza

(segue dalla prima pagina) Geithner e Summers sono accusati di aver promosso politiche troppo favorevoli a Wall Street. Ora che la Casa Bianca è in modalità populista e usa toni demagogici è tornato in auge il consigliere Paul Volcker, trascurato nei primi mesi di presidenza, ma oggi ispiratore delle nuove battute contro le attività finanziarie delle banche commerciali.

Qualche problema di staff anche sul fronte della sicurezza nazionale. Il generale scelto da Obama per guidare la guerra in Afghanistan, Stan McChrystal, e l'ambasciatore a Kabul, Karl Eikenberry, non si amano e spesso danno anche pubblicamente idee di acquire strategie diverse e contraddittorie. Il direttore della Cia Leon Panetta e il capo dell'intelligence Dennis Blair sono in perenne conflitto di competenza e il flop dell'apparato antiterrorismo in occasione del fallito attentato di Natale sul volo Amsterdam-Detroit ha riaperto lo scontro. Blair potrebbe perdere il posto.

Christian Rocca

INNAMORATO FISSO DI MAURIZIO MILANI

Lo scemo dell'osteria. Per un anno l'ho fatto, poi ho ceduto il titolo a un più giovane. Quando ho visto che non si riferisce a un conto di deposito, o altra soluzione finanziaria che blocca il capitale magari per un anno e oltre, per cui in quel caso si ottiene una remunerazione interessante ma non si può toccare e utilizzare il denaro versato prima di una determinata scadenza.

Per contribuire Conto corrente numero 860000 intestato a: FONDAZIONE FRANCESCA RAVA N.P.H. Italia Onlus Banca Mediolanum ABI 03062 - CAB 34210 IBAN: IT421030623421000000860000 Causale: Terremoto Haiti Per informazioni: www.piccolofratello.it

L'APPELLO DELLA FONDAZIONE MEDIOLANUM DA ANNI ATTIVA SULLA SVENTURATA ISOLA CARAIBICA

Haiti ha bisogno di noi ora più di prima

Sono mille le emergenze ad Haiti, dopo il terremoto che ha distrutto la capitale e causato gravi danni in tutto il territorio, aggravando tragicamente le condizioni della popolazione, già precarie e spesso al limite della sopravvivenza ancor prima del sisma. Fondazione Mediolanum da anni sostiene, attraverso il progetto "Piccolo Fratello", le attività di Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus, che da oltre 20 anni opera e lavora ad Haiti, in Paese caribico più povero, realizzando iniziative a favore dell'infanzia come ospedali, centri medici, scuole di strada e recentemente anche una città dei mestieri per sviluppare l'economia locale e permettere ai giovani di intraprendere un'attività professionale. Strutture che hanno subito danneggiamenti, ma rappresentano ancora una certezza nella disastrata capitale Port au Prince essendo stata scelta proprio l'area di Tabarre, dove opera NPH e dove sorge l'ospedale pediatrico Saint Damien, come centro di insediamento dei soccorsi portati dalla Protezione Civile Italiana. Purtroppo non si hanno ancora notizie certe sulle strutture all'interno degli stunts realizzate da Fondazione Mediolanum, ma in questo momento l'emergenza è soprattutto sanitaria e assistenziale. "Stiamo facendo tutto quanto possibile per ottimizzare gli sforzi e mandare a Padre Rick tutto ciò di cui in questo momento ha più bisogno" dice Maravittoria Rava, Pres-



Da anni Fondazione Mediolanum opera ad Haiti: qui una delle scuole costruite

to, dobbiamo esserci" ha dichiarato Sara Doris, Presidente di Fondazione Mediolanum. "Nessuno deve essere lasciato solo a piangere le proprie perdite. La ricostruzione può essere l'occasione per il futuro di questi bambini, di questo Paese".

Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker. Il 2,50% netto è riconosciuto fino al 31/03/10 oltre i 15.000 euro sottoscrittore della polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A. Polizza e conto operano con un meccanismo automatico di versamento e prelievo. Quando il saldo del conto supera la giacenza di 17.000 euro, la liquidità oltre i 15.000 euro viene investita sulla polizza; ugualmente, quando il saldo del conto scende sotto la giacenza di 13.000 euro, viene disinvestito dalla polizza l'importo necessario a ristabilire sul conto la giacenza di 15.000 euro. Il rendimento del 2,50% netto sarà quindi garantito sulle somme investite sulla polizza Mediolanum Plus. Prima della sottoscrizione leggere Nota Informativa e Condizioni di polizza sul sito www.mediolanumvita.it e presso i Family Banker.

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

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

ENTRARE IN BANCA MEDIOLANUM PER INFORMAZIONI TELEFONANDO AL NUMERO VERDE 840 700 700

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