



## 2° Mediolanum Pension Forum

Si è svolta al Palacongressi di Riccione il 10 e l'11 febbraio la seconda edizione del Mediolanum Pension Forum, dedicata al futuro del sistema pensionistico in relazione agli sviluppi esponenziali della tecnologia e all'interazione fra le scienze biologiche e quelle informatiche. Numerosi i relatori e gli ospiti.

Grazie al Family Banker di Banca Mediolanum è possibile fare una proiezione sul proprio futuro economico

# Autonomia finanziaria l'obiettivo del futuro

Il tempo, il mercato e la mutualità sono gli alleati per garantirsi un adeguato tenore di vita durante il pensionamento

Secondo lo scienziato e inventore Raymond Kurzweil la vita eterna è più vicina nel tempo di quanto si creda. Ma non dobbiamo preoccuparcene: il professore newyorkese, considerato universalmente un genio non solo dalla comunità scientifica, non parla dell'aldilà ma dell'aldiqua, è insomma convinto che l'uomo potrebbe diventare immortale, anche entro poche decine di anni, grazie allo sviluppo esponenziale della tecnologia e alla creazione di intelligenze artificiali capaci di "riprogrammarci". Vita eterna sì, dunque, ma su questa Terra.

Lo ha ribadito nei giorni scorsi a Riccione durante un convegno organizzato da Banca Mediolanum per i suoi Family Banker, professionisti che non trattano di intelligenze artificiali ma sanno tutto di una programmazione: quella finanziaria familiare. Anche questa una materia che ha a che fare con l'allungamento della vita, e con un aspetto basilare per la sua qualità: la pensione.

Quella tradizionale, lo sappiamo da anni, sarà sempre più bassa rispetto allo stipendio. Prendiamo un lavoratore di 35 anni: se suo padre prende oggi una pensione che è l'80 per cento del suo ultimo stipendio, lui ne prenderà una che non supererà, nel migliore dei casi, il 56 per cento del suo stipendio attuale. Tocca perciò a lui, trentacinquenne, pensare al restante 44 per cento se non vuole compromettere seriamente la sua auto-

nomia finanziaria.

Come può fare? Banca Mediolanum, a questo scopo, ha messo a punto un programma che consente di calcolare le risorse necessarie a garantire la propria indipendenza economica, in un mondo nel quale l'allungamento generale e straordinario della vita umana in condizioni di efficienza è un fatto con il quale tutti dovremo fare i conti.

Il futuro è scritto nella demografia. Le statistiche e la medicina ci dicono infatti che una bambina che quest'anno andrà alla scuola materna potrà vivere fino a 103 anni e un maschiotto fino a 97 (fonte CNR). Un trentenne fino a 91. Oggi una italiana su 5 vive oltre i 90 anni. Morale: non c'è bisogno di Internet per vivere una Seconda Vita, una generazione intera. La Seconda Vita è lì che ci aspetta, alla pensione.

Long Life Tool mostra come viverla senza problemi economici. In pratica, dimmi dove vivi, quanti anni hai, che lavoro fai, quanto guadagni, com'è composta la tua famiglia e il Tool ti dirà come fare a garantirti per sempre l'indipendenza economica. Long Life Tool è uno strumento che permette di fare un viaggio nel futuro, quel futuro già in gran parte descritto dai cambiamenti a cui stiamo assistendo nel nostro presente in campo culturale, sociale, medico, che vanno sotto il nome di Rivoluzione della Longevità.

E' uno strumento che elabora in

maniera semplice e comprensibile lo scenario individuale e fa comprendere l'importanza della pianificazione previdenziale e il valore dell'autonomia finanziaria.

Un'idea nata dall'esperienza e da uno dei cardini di Mediolanum: "Offrire a ogni cliente soluzioni personalizzate che riescano a soddisfare tutti i loro bisogni reali". Compresa la copertura dal rischio di dipendenza economica attraverso la creazione della piena autonomia finanziaria.

Ma come poterla realizzare? Attraverso l'apporto dei cosiddetti 3 "alleati": tempo, mercati e mutualità. Il tempo: una leva potente che agisce su tutti i valori economici in campo e ha un impatto importante sulla cifra da destinare alla propria autonomia finanziaria. Non solo, nel lungo periodo di un accantonamento previdenziale l'investimento più redditizio e quello azionario e questo rende più accessibile la soluzione proprio grazie al contributo dei mercati.

Tempo e mercati, se opportunamente impiegati, hanno un effetto positivo facilmente apprezzabile. Tuttavia, per effetto della longevità, resta scoperto il rischio di sopravvivere in buona salute per un tempo non coperto da risorse finanziarie. E' qui che entra in gioco la mutualità che consente di garantirsi una copertura a vita intera con risorse che sarebbero sufficienti solo a vita media, diventando così un moltiplicatore

di rendimento e un azzeratore di rischio demografico.

L'apporto degli alleati si rivela quindi prezioso per costruire la propria autonomia finanziaria attraverso risorse più accessibili di quelle necessarie senza il loro aiuto.

Ma l'apporto più importante di tutti è sicuramente quello rappresentato dal Family Banker, un professionista in grado di accompagnare il suo cliente lungo il viaggio più importante della sua vita: quello verso l'autonomia finanziaria nei lunghi anni liberi dal lavoro.



Il professor Ray Kurzweil durante il suo intervento

## "VINCE CHI SA IMMAGINARE COME SARÀ IL PROPRIO FUTURO"

"In prospettiva vince sempre chi sa immaginare come sarà il futuro che lo riguarda". È questo lo slogan di Raymond Kurzweil, 62 anni, sposato, due figli, inventore geniale, icona mondiale dell'informatica. Lo scienziato lo ha ripetuto al Mediolanum Pension Forum che si è svolto a Riccione il 10 e 11 febbraio. "Fin dalla mia prima invenzione - ha ricordato Kurzweil - mi sono chiesto se quello che volevo costruire sarebbe ancora servito nel momento in cui l'avessi completato". Aveva 15 anni allora, e si trattava di un programma per computer che poi la IBM avrebbe acquistato. Ciò che, sempre nel campo dell'elettronica, inventò nei successivi due anni, gli valse premi internazionali e un invito alla Casa Bianca da parte del presidente Lyndon B. Johnson. Seguirono altre invenzioni, come l'elaboratore che legge a voce alta i testi ai ciechi e lo scannerizzatore necessario, o un sintetizzatore che riproduce la musica di un'intera orchestra e così via. All'MIT si laureò in

informatica (ma anche in letteratura), a 22 anni.

Purtroppo immaginare il futuro, ha ricordato lo scienziato newyorkese (figlio di artisti austriaci sfuggiti al nazismo) non è semplice perché l'uomo ragiona in modo lineare, secondo una progressione del tipo 1, 2, 3, 4, 5 e così via. L'era elettronica ha invece creato macchine che progrediscono in modo esponenziale (2, 4, 16 eccetera). Ciò significa che il progresso globale, dove l'uomo interagisce con macchine sempre più avanzate e potenti, a un certo punto sarà affidato solo alla tecnologia, dalla quale già oggi, per esempio, dipendono la ricerca biologica e la medicina. Un'interazione che già oggi ha portato all'accelerazione di un fenomeno irreversibile: l'allungamento della vita umana. Per il carattere esponenziale della loro crescita, ancora prima della metà del secolo, robotica e nanotecnologie ci permetteranno addirittura di modificare cromosomi e cellule, sostituendo quelle vecchie o malate con altre sane.

CON LA POLIZZA MEDIOLANUM PLUS

## Freedom, molto più di un conto corrente

Il 2,50% netto: è il tasso d'interesse di Conto corrente Freedom, che ai servizi di un conto corrente tradizionale unisce, grazie alla polizza Mediolanum Plus, gratuita e che non vincola il capitale, il vantaggio di un rendimento netto tra i più remunerativi. Il tasso del 2,50 netto, sulle giacenze oltre i 15.000 euro, continuerà a essere applicato fino al 31 marzo, poi sarà aggiornato. L'aggiornamento ha infatti cadenza trimestrale per

poter offrire al cliente un rendimento che sia sempre fra i più remunerativi del mercato.

Il Conto corrente Freedom offre la piena operatività bancaria con tutte le funzioni di un conto corrente tradizionale (prelevamenti, bonifici, accrediti, assegni, Bancomat, carte di credito, sms alert); la disponibilità immediata di tutto il denaro versato.

Costo del conto corrente: zero, con una giacenza media pari a 15mila euro o con un patrimonio

gestito oltre i 30mila euro. Negli altri casi: 7,50 euro al mese. Operazioni bancarie (Bancomat, bonifici, Rid, pagamento utenze): gratuite.

**Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito [www.banca-mediolanum.it](http://www.banca-mediolanum.it) e presso i Family Banker®. Il 2,50% netto è riconosciuto fino al 31/03/10, oltre i 15.000 euro sottoscrivendo la polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A. Polizza a conto operante 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](http://www.mediolanumvita.it) e presso i Family Banker®.**





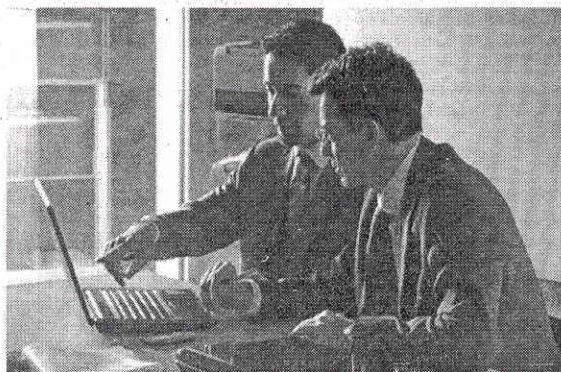


Banca Mediolanum punta ad ampliare la rete commerciale in tutta Italia, con professionisti di grande qualità ed esperienza che vogliono crescere

# Family Banker, opportunità e carriera

Il reclutamento non si ferma mai per rispondere alla domanda sempre crescente di professionalità qualificate da parte di risparmiatori e investitori

Una tendenza che sembra già in atto, e con ogni probabilità è destinata ad aumentare in futuro: alle famiglie e ai singoli risparmiatori e investitori, per gestire al meglio il proprio denaro e le proprie risorse, per compiere le scelte e prendere le decisioni più opportune, sia nell'immediato che in un orizzonte di medio e lungo periodo, sembra non bastare ormai più il 'semplice' promotore finanziario. Prova ne è, ad esempio, il fatto che nel corso del 2009 c'è stata una significativa flessione, di circa il 15%, del numero complessivo di promotori in attività sul mercato italiano. Un calo che non si spiega solo come conseguenza e riflesso della crisi finanziaria internazionale che ha funestato i due anni precedenti a quello appena trascorso. Ma che rappresenta un segnale, e un effetto, anche di come si evolve il rapporto tra domanda e offerta di consulenza finanziaria, tra cioè che risparmiatori e investitori privati cercano e di cui hanno effettivamente bisogno, e ciò che banche, società finanziarie e Sgr sono in grado di fornire.



Anche per questo, e non da ieri ma da sempre, «Banca Mediolanum mette a disposizione di ogni proprio cliente il Family Banker, un professionista finanziario di alto livello, una figura esclusiva, completa e all'avanguardia nel panorama bancario italiano» rileva Giovanni Marchetta, Banking Group Manager (ovvero direttore commerciale) di Banca

Mediolanum, «un professionista con competenze approfondite, sempre aggiornate, e a tutto tondo, che vanno dalle soluzioni di risparmio a quelle assicurative e previdenziali, alla gestione del Portafoglio titoli e investimenti». Non a caso in Mediolanum il Family Banker viene anche definito «il direttore di banca del terzo millennio», perché possiede esperienza,

conoscenze tecniche e competenze tali che il cliente è come se avesse sempre a propria disposizione il direttore di banca per l'assistenza e la consulenza di cui ha bisogno.

E, ancora non a caso, in Mediolanum si registrano una situazione e obiettivi futuri che appaiono in controtendenza rispetto al resto del mercato: mentre lo scorso anno il numero complessivo dei promotori in attività è appunto diminuito in misura rilevante, in Banca Mediolanum è invece rimasto sostanzialmente invariato, stabile, senza emorragie. E mentre questa tendenza al ribasso potrebbe accentuarsi ulteriormente nello scenario futuro del mercato italiano, proprio perché a famiglie, risparmiatori e investitori sembra andare sempre più stretta ormai solo la figura e il ruolo del promotore tradizionale, Banca Mediolanum punta ad ampliare ulteriormente la propria rete di Family Banker, presente in maniera capillare in tutta Italia, e a incrementarne il numero totale, attualmente già attor-

no quota 5mila professionisti.

Porte aperte quindi, per chi ha competenze, capacità e carte in regola per essere all'altezza dell'incarico. «Cerchiamo promotori che abbiano già maturato una solida e importante esperienza nel settore» spiega Giovanni Marchetta, «insieme a professionisti del settore bancario e finanziario che abbiano i requisiti di legge per ottenere di diritto l'iscrizione all'Albo dei promotori. Vogliamo persone con un profilo professionale elevato, con competenze e capacità di assoluto rilievo. E questo perché nei confronti dei clienti il nostro impegno è sempre quello di fornire un servizio di grande qualità».

Servono poi: talento e spirito imprenditoriale, attitudine al lavoro di squadra, capacità di relazione. Il candidato potenziale è quindi un professionista molto qualificato e motivato, Banca Mediolanum ha poi i mezzi, le risorse, il know-how, per sviluppare e far esplodere i talenti. Sempre nel segno di un servizio di qualità rivolto alla clientela.

**FAMILY BANKER: UNA PROFESSIONE UNICA NEL PANORAMA BANCARIO ITALIANO. GARANZIA DI ASSISTENZA PERSONALIZZATA**

## La Banca sempre a fianco del cliente

Un professionista che rappresenta il fulcro e l'anello di congiunzione tra Banca Mediolanum e tutti i suoi clienti, in ogni parte del Paese

Forte preparazione professionale, aggiornamento continuo, carriera e soddisfazioni che crescono in linea con i risultati raggiunti. Sono alcuni degli aspetti principali che caratterizzano l'attività dei Family Banker Mediolanum, gli oltre 5mila professionisti finanziari che garantiscono un'assistenza continua e personalizzata a ogni singolo cliente della Banca, in tutta Italia. Quella del Family Banker è una professione unica nel panorama bancario italiano. Il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche ottime soddisfazioni economiche e di carriera. 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 e investimenti.



**DESTINATI I FONDI RACCOLTI PER L'ABRUZZO**

### Un centro residenziale dalla raccolta fondi Mediolanum

Due edifici saranno costruiti a Paganica-Tempera, in Abruzzo, grazie alla generosità dei versamenti fatti da quanti hanno aderito alla sottoscrizione lanciata dalla Banca il 6 aprile dell'anno scorso, a poche ore dal terremoto che aveva devastato la regione. La somma raccolta, 405.000 euro, è stata consegnata alla Caritas Ambrosiana, presente sui luoghi del disastro e in grado di garantire

un aggiornamento continuo su spese e lavori. E la Caritas ha presentato a Banca Mediolanum il progetto di un complesso residenziale che comprende un centro di ascolto e di aggregazione, e una casa destinata a ospitare personale ausiliario e residenti in loco con necessità di alloggio. In questi giorni sono stati avviati i primi scavi, e si prevede che i lavori saranno ultimati in primavera.

Proprio perché quella del Family Banker è una figura centrale e strategica nel modello di funzionamento e nell'attività di Mediolanum, tutte le scelte, iniziative e azioni della Banca vengono intraprese in modo che il cliente sia sempre al centro del servizio, e il Family Banker possa lavorare al meglio nel suo fondamentale rapporto con il cliente.

«Nel periodo che stiamo attraversando e ancora di più nel futuro di fronte a noi, nel settore dei servizi bancari e finanziari la competizione sarà fortissima» sottolinea Giovanni Marchetta, direttore commerciale di Banca Mediolanum, «e, per fornire un servizio di eccellenza alla clientela, noi puntiamo sulla grande professionalità dei nostri Family Banker. Abbiamo investito molto, in formazione, aggiornamento e sviluppo delle risorse umane, anche in questo biennio, particolarmente critico per i mercati finanziari, e continueremo a investire molto, sempre con un forte slancio sulla formazione. Il fatto di non avere sportelli diretti sul territorio ci motiva ancora di più in questa direzione, tutto il modello di Banca Mediolanum è imperniato sull'attività dei Family Banker, e non sulla filiale, per cui forniamo ai nostri professionisti tutti gli strumenti necessari per garantire sempre vicinanza, supporto e assistenza efficaci ed efficienti al cliente, a ogni cliente».

Il Gruppo Mediolanum mette sul piatto: solidità, quella di un Gruppo finanziario di livello internazionale; preparazione, garantita a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU); crescita, professionale e retributiva, perché Mediolanum è una realtà che continua a ottenere risultati rilevanti, anche nei momenti più difficili per il mercato, e permette ai propri professionisti di crescere dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove. Il Family Banker opera all'interno di un sistema meritocratico, reale, stabilito sul campo, nell'attività di tutti i giorni. Per cui ogni singolo professionista ha la possibilità di far crescere la propria clientela di riferimento, insieme alle proprie soddisfazioni economiche, e di fare una carriera che si sviluppa in tappe, livelli e percorsi diversi, a seconda delle singole propensioni e degli obiettivi personali.

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

Selezione e reclutamento  
tel. 840.700.700  
[www.familybanker.it](http://www.familybanker.it)

Entra in Banca Mediolanum  
basta una telefonata  
**840.704.444**  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scippa  
[roberto.scippa@mediolanum.it](mailto:roberto.scippa@mediolanum.it)

Il Gruppo Mediolanum mette sul