

BENI REALI AL RIPARO DALL'INFLAZIONE

## Investire oltre la crisi

Una rotta che dalle ondate della crisi economica e finanziaria internazionale porta allo scenario che ci attende dopo la tempesta. Per chi guarda alla gestione dei propri risparmi e investimenti in maniera adeguata, vale a dire non navigando a vista senza chiedersi quali siano le prospettive all'orizzonte, ma orientando la bussola per seguire un percorso preciso, lungimirante nel tempo, e cercando di anticipare le tappe che ci attendono, una rotta può essere già tracciata: diversificare sempre gli investimenti in modo da distribuirli su risorse e settori diversi, per proteggerli dalle burrasche che si possono abbattere da una parte o dall'altra. E mettersi al riparo dai rischi di crescita dell'inflazione che seguirà la ripresa dell'economia nei prossimi anni, dopo la recessione e il superamento della crisi internazionale. Come? Investendo non solo nei mercati finanziari ma anche in beni reali, come immobili e aziende, che risultano poco esposti e vincolati all'andamento e agli strappi dell'inflazione. Primi tra tutti i beni immobiliari, che se sono di qualità offrono rendimenti interessanti, soffrono meno per le difficoltà dei mercati finanziari, e non si svalutano nel tempo.

### Diversificare gli investimenti

La diversificazione delle soluzioni di investimenti di ogni singolo risparmiatore e cliente è da sempre una delle principali linee guida che orientano l'attività di Banca Mediolanum, e dei suoi Family Banker, una strategia fondamentale per gestire al meglio le risorse a disposizione. Per diversificare è indispensabile distribuire gli investimenti fra soluzioni e beni diversi, in modo da ridurre le incongruenze che si possono presentare concentrando tutto il capitale su un'unica scelta o poche soluzioni. Partendo sempre dalle diverse tipologie d'investimento finanziario: titoli azionari, obbligazionari, prodotti assicurativi e previdenziali, che hanno caratteristiche, potenzialità e prospettive differenti, e seconda del profilo del singolo investitore, della durata dell'investimento, degli obiettivi di rendimento finale.

### Scelte in prospettiva

Molti economisti e analisti finanziari prevedono già che la ripresa economica che seguirà e supererà la crisi in corso porterà anche nuova inflazione, probabilmente con un aumento consistente del caro-vita e degli indici ad esso collegati, in tutto il mondo. E proprio per questo, oggi e nello scenario che abbiamo di fronte, diversificare significa investire oltre che in soluzioni finanziarie "tradizionali", calibrate su misura per ogni singolo cliente, anche in soluzioni finanziarie strettamente collegate alle condizioni dell'economia reale, come ad esempio l'inflazione, per arrivare ai beni reali, ad esempio immobili di qualità, aziende di valore, che, quando l'economia riprenderà a ingranare una marcia dopo l'altra, sapranno bilanciare gli effetti al rialzo che accompagneranno la ripresa e la nuova crescita. E questo tipo di investimento può essere a sua volta "diversificato" ricorrendo ai fondi immobiliari. Scelte e opportunità d'investimento vanno del resto pianificate con un'ottica e un respiro di più lungo periodo, oltre la crisi, e oltre i riflessi che la seguiranno.

L'INTERVENTO DI WALTER OTTOLENGHI\*

## IL 'MATTONE' IN PORTAFOGLIO

La diversificazione degli investimenti nel settore immobiliare continua a dimostrare la sua validità anche attraverso i momenti più turbolenti dei mercati finanziari. In diversi Paesi europei, e in Italia in particolare, dove si sono evitati gli eccessi speculativi e le spericolate operazioni di debito proprie soprattutto del cosiddetto "modello anglosassone", il periodo di inusuale recessione economica ha provocato solo marginali correzioni dei valori, soprattutto per quanto riguarda gli immobili di buona qualità e messi a reddito con conduttori dalla solida situazione economica. Il rendimento prodotto dai canoni di locazione ha infatti contribuito a con-

fermare l'idoneità di questa forma d'investimento come ideale complemento e fattore equilibrante delle altre forme di risparmio presenti nel patrimonio delle famiglie. Il Fondo Immobiliare Mediolanum Real Estate ha seguito in modo attivo l'evoluzione del mercato nel corso degli ultimi tre anni e si è presentato all'appuntamento del 2009 con le carte in regola per cogliere le opportunità che lo scenario attuale presenta. Tra il 2006 e il 2007 il Fondo Real Estate ha costituito la base principale del proprio portafoglio d'investimenti evitando di rincorrere facili obiettivi di impiego immediato delle risorse economiche raccolte per perseguire effimeri successi di fac-

IL CONTO CORRENTE FREEDOM: UN TASSO DEL 3% NETTO, CON TUTTE LE OPERAZIONI DI UN SERVIZIO TRADIZIONALE

# Il conto con un interesse da record

La soluzione bancaria completa che unisce un'alta remunerazione e condizioni più convenienti per il cliente

Parlano i numeri. Che per quanto riguarda risparmi, rendimenti, convenienza, sono sempre la voce più importante. L'offerta più vantaggiosa del conto corrente Freedom di Banca Mediolanum è innanzitutto il tasso d'interesse: 3% netto. Pari al 4,11% lordo. Un interesse che stacca nettamente quello degli altri conti bancari ordinari disponibili sul mercato, che non superano lo "zero virgola qualcosa", e restano sempre ben al di sotto di un punto percentuale, sia nella cifra lorda, e tanto più in quella netta, che è quella più rilevante perché indica ciò che alla fine ci si trova in tasca.

È un'alta remunerazione applicata sempre a tutta la liquidità in giacenza sul conto oltre i 12mila euro, e che viene aggiornata ogni trimestre: dopo l'esordio del conto Freedom nel marzo scorso, e la scadenza del primo trimestre di operatività a fine giugno, il tasso del 3% netto resta ora confermato e invariato anche per i prossimi 3 mesi, fino alla fine di settembre. Una conferma, sostanziale e sostanziosa, che indica soprattutto una cosa: il 3% netto non è un'offerta promozionale, né una condizione riservata ai nuovi clienti. Ma rappresenta la prova concreta e tangibile della logica e della filosofia di offerta che stanno alla base del conto Freedom: il tasso di interesse vie-

ne riconosciuto sempre, aggiornato tre mesi, e comunicato con un mese di anticipo, proprio con l'obiettivo di mettere sempre a disposizione le migliori condizioni possibili tra quelle disponibili sul mercato, senza che il cliente debba andarle a cercare e inseguire tra le varie offerte del momento. Un tasso d'interesse fisso e invariabile non permette questo adeguamento e questa flessibilità.

L'unicità di questa soluzione di risparmio, innovativa e vantaggiosa, è rafforzata anche dal fatto che Freedom è un conto corrente completo, con tutte le funzioni e operazioni di un conto

tradizionale. Costo del conto corrente: zero, con una giacenza media pari a 12mila euro o con un patrimonio gestito oltre i 30mila euro. Negli altri casi: solo 5 euro al mese. Principali operazioni bancarie, come prelievi Bancomat, bonifici, Rtd, pagamento utenze: gratuite. Disponibilità delle FreedomCard, carte di credito e Bancomat, e la possibilità di personalizzarle con la foto del titolare per una maggiore sicurezza, oltre a ricevere Sms di avviso gratuiti dopo ogni operazione bancaria effettuata. E con Freedom il titolare ha sempre la piena disponibilità di tutti i soldi versati, fino all'ul-

timo centesimo e senza nessun vincolo (a differenza di un conto di deposito, ad esempio, che propone interessi convenienti ma che blocca il capitale).

La totale trasparenza e condizioni più favorevoli sono anche garantite nella contabilità delle operazioni bancarie e nell'accordo degli interessi: mentre con gli altri conti correnti disponibili sul mercato la disponibilità effettiva degli interessi maturati si realizza dopo mesi o alla fine dell'anno, con Freedom il cliente ha i propri interessi maturati che vengono aggiornati quotidianamente, giorno per giorno, e sono immediatamente disponibili e spendibili. Anche in questo caso, flessibilità e convenienza che non hanno paragoni sul mercato.

tasso  
netto 3%  
lordo 4,11%

L'ATTIVITÀ DI CONSULENZA FINANZIARIA

## Global Banker al fianco del cliente

Forti preparazione professionale, aggiornamento continuo, carriere 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 consulenti finanziari che garantiscono un'assistenza continua e personalizzata a ogni singolo cliente della Banca, in tutta Italia.

Mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove la consulenza al cliente è ancora in gran parte standardizzata, oppure il servizio viene fornito attraverso piattaforme online, dove il contatto personale e 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 il 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.



Consulenza specializzata con i Global Banker Mediolanum

denza, coperture assicurative e investimenti.

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 e di far crescere ancora la propria carriera che si sviluppa in tappe, livelli e percorsi diversi, a seconda delle singole propensioni e degli obiettivi personali.

Il percorso professionale del Family Banker a un certo punto si trova infatti come davanti a un bivio: può scegliere di intraprendere la carriera di manager e supervisore territoriale, gestendo e coordinando i consulenti finanziari nelle rispettive aree di competenza, oppure passa al livello e alla qualifica di Global Banker, dedicandosi

alla consulenza di un numero di clienti ancora più ampio, e a maggiori patrimoni finanziari gestiti.

«Per un Family Banker passare al ruolo di Global Banker rappresenta l'opportunità di crescere ulteriormente nella propria attività, e di far crescere ancora le proprie soddisfazioni e i propri risultati» osserva Franco Delle Chiaie, responsabile e coordinatore nazionale dei Global Banker Mediolanum, «una sfida che invita tutti a cogliere, dato che Banca Mediolanum mette a disposizione dei propri professionisti tutti gli strumenti necessari per continuare a sviluppare la propria attività, dall'aggiornamento continuo alla formazione specializzata». Sempre nel segno di un servizio di qualità e fiducia rivolto alla clientela.

Le FreedomCard Advanced, carte di credito e Bancomat, con la possibilità di personalizzarle con la foto del titolare per una maggiore sicurezza. Utilizzano evoluti sistemi di controllo per gli acquisti on line, e comprendono la funzione Revolving, che permette di saldare le spese in comode rate



PREMIO PER I SERVIZI ALLA CLIENTELA

## Assegnato l'Award 2009

Mercoledì 17 giugno, nell'Aula Magna dell'Università Bocconi di Milano, è stato assegnato il premio "Mediolanum Award for Service Quality & Innovation", dedicato alla qualità del servizio verso il cliente e all'innovazione. L'edizione 2009 del riconoscimento, rivolto quest'anno al settore dei servizi di assistenza alla Terza età, ha premiato l'A.S.P. Città di Siena per la Qualità e l'innovazione gestionale, "Casa di Riposo San Giuseppe Onlus" di Castigo (BG) per la Qualità e l'innovazione nel servizio relativo alla struttura e familiari, "Casa di Riposo Dott. Giuseppe Pariani" di Oleggio (NO) per la Qualità e l'innovazione nel servizio relativamente al rapporto tra

ni di Bassano del Grappa (VI) per la Qualità e l'innovazione nella rete territoriale.

Mediolanum che per vocazione, missione e valori aziendali è «la Banca costruita intorno al cliente», sostiene e promuove le attività del Customer & Service Science Lab, il centro di ricerche sull'orientamento al cliente, la qualità e l'innovazione nel settore dei servizi, e la cattedra denominata "Customer & Service Science", diretta dal professor Enrico Valdani: due iniziative specifiche e altamente qualificate, create in collaborazione con l'ateneo milanese, per studiare e promuovere la qualità del servizio alla clientela. Non solo nel settore bancario e finanziario, ma in ogni ambito di contatto con il cittadino, evidenziandolo come fattore strategico e trasversale nei servizi.



struttura e familiari, "Casa di Riposo Dott. Giuseppe Pariani" di Oleggio (NO) per la Qualità e l'innovazione nel servizio relativamente al rapporto tra operatori e utenti, I.S.A.C.C. - Istituto Servizi Assistenziali Cima Colbachini

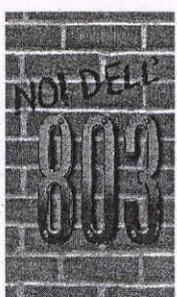
INIZIATIVA DELLA BANCA E DI MEDIOLANUM COMUNICAZIONE, A DISPOSIZIONE DELLE IMPRESE DEI CLIENTI

## COMUNICAZIONE AL SERVIZIO DELLE AZIENDE

Eventi, spot e filmati, strategie d'immagine per contrastare la crisi e sviluppare gli affari

Un'azienda potrà realizzare video e spot promozionali sulla propria attività, un'altra organizzare un evento per lanciare un nuovo prodotto, un'altra ancora avrà la possibilità di riproiettare la propria immagine e strategia di comunicazione. Tante opportunità a portata di mano, come mai era stato possibile prima d'ora.

In pratica, tutte le risorse, le strutture, le attività di Mediolanum Comunicazione vengono messe a disposizione dei clienti della Banca che hanno un'azienda, una società, un'impresa. Per aiutarli in maniera concreta e determinante a uscire dalla crisi, a superare le difficoltà di questo momento. A costi ridotti al minimo. Con a disposizione gratis tutti gli stru-



Mediolanum Comunicazione realizza e produce anche i programmi di Mediolanum Channel, il canale satellitare del Gruppo visibile sul canale 803 di Sky. Nell'immagine il logo di uno dei programmi di maggior successo: "Noi dell'803", un talk-show in cui artisti, intellettuali e professionisti raccontano le loro storie e le loro passioni.

ultime settimane, che sta già raccogliendo grandi consensi e una valanga di richieste di adesione. Mediolanum è una banca rivolta alla clientela individuale, "retail" come viene definita dal termine inglese, non si rivolge con i propri servizi bancari direttamente alle aziende, ma molti clienti di Mediolanum sono imprenditori, titolari di società o di un'attività professionale. E per aiutarli anche le loro imprese a superare la crisi in corso e rilanciare i propri affari, «Mediolanum

Comunicazione mette ora a loro disposizione tutte le competenze e le infrastrutture necessarie» spiega l'amministratore delegato, Giuseppe Mascielli, «tra cui studi televisivi e di post-produzione, oltre 140 professionisti specializzati tra registi, tecnici, operatori, informatici, a cui si aggiungono moltissimi altri collaboratori, per realizzare a costi ridotti al minimo un progetto e un'attività di comunicazione dedicata all'azienda del cliente». Per aumentare la visibilità, la notorietà sul mercato, per migliorare o innovare l'immagine e l'approccio alla propria clientela.

«Abbiamo iniziato a presentare questa iniziativa nel Trentino, in Emilia Romagna e nelle Marche, e sono già mol-

tissime le richieste che ci sono arrivate» sottolinea Mascielli, «l'obiettivo è quello di offrire un importante contributo alle imprese dei nostri clienti in termini di comunicazione aziendale, a condizioni assolutamente vantaggiose e altrimenti fuori dalla portata di molti di loro. Mettiamo a disposizione tutte le nostre potenzialità per aiutarli a sviluppare il loro business».

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

Selezione e reclutamento: tel. 840.700.700 - www.familybanker.it

Entra in Banca Mediolanum basta una telefonata: 840.704.444 - www.bancamediolanum.it

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scappa - roberto.scappa@mediolanum.it



Nell'immagine uno stabile a Padova che fa parte del patrimonio immobiliare su cui investe il Fondo Immobiliare Mediolanum Real Estate

\*Amministratore delegato di Mediolanum Gestione Fondi