

91° GIRO D'ITALIA A ogni tappa anche i clienti in sella con Moser, Motta e Fondriest

Ancora in vetta con Mediolanum

Per il sesto anno consecutivo la banca di Ennio Doris è sponsor della Maglia Verde - Gran Premio della Montagna

“N

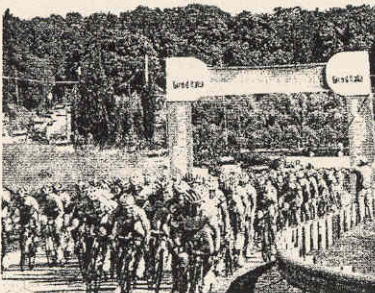
e ho visti tanti andare forte in pianura e abbandonare il Giro in montagna” disse Bartali a Coppi durante il Giro d'Italia del 1940. Tappa sulle Alpi, Coppi sta per arrendersi, troppa fatica, troppi dolori alle gambe. Bartali torna indietro e a modo suo, cioè strappandolo, incoraggia l'amico rivale con quella frase tagliente. Coppi riparte, e vince il Giro. Bartali, il Gran Premio della Montagna, il quinto per lui. Il Giro d'Italia, con tutte le qualità necessarie per vincerlo, è da sei anni una metafora per Banca Mediolanum, sponsor della Maglia Verde, che dal 1974 indossa il ciclista che durante la manifestazione si è aggiudicato il Gran Premio della Montagna, totalizzando più punti nelle tappe in salita. Lo stesso vale negli investimenti: conta il risultato sul lungo periodo, non i tonfi o gli exploit momentanei. La “corsa” va programmata, e va continuata anche quando non si sta “comodamente” pedalando in pianura, ma si sta arrancando in un tratto tutto in salita.

A chi ci crede, cioè ai clienti che condividono questa “filosofia”, Banca Mediolanum ha offerto anche quest'anno la possibilità di seguire il Giro da vicino, dal giorno del via, il 10 maggio a Palermo, fino alla sua conclusione, fissata per il 1° giugno a Milano, insieme con testimonial che hanno fatto grande il ciclismo italiano: Francesco Moser, Gianni Motta e Maurizio Fondriest.

A ogni tappa clienti selezionati sono protagonisti di questo o quel momento della manifestazione. C'è chi parte in bicicletta la mattina, con uno di questi tre indimenticabili campioni, per coprire i primi chilometri della tappa;



In alto: ciclisti in pausa nello stand Mediolanum tra una tappa e l'altra. A destra: Una tappa del Giro.



altri, all'arrivo, percorrono gli ultimi metri fino al traguardo,

prima dell'arrivo degli atleti. Altri ancora fanno parte della carovana, seguono cioè il Giro in auto.

Punto di riunione in ogni tappa è il “villaggio” degli sponsor, dove anche Mediolanum è presente con un gazebo. Qui alcuni clienti possono seguire la corsa su un mega schermo: un “salotto” a pochi metri dal traguardo,

invita tutti a parteciparvi. Per farlo basta offrire due euro. Grazie alla disponibilità di Tim, Vodafone, Wind e 3, potete aderire al progetto “Scuole di strada” inviando un sms, anche vuoto, al numero 48548 dal 10 maggio al 1° giugno 2008.

Il progetto “Scuole di strada”, in collaborazione con Fondazione Francesca Rava NPH Italia Onlus che da anni assiste e aiuta i bambini di Haiti che vivono nelle condizioni più disagiate, segue un analogo schema di cooperazione già avviata con la associazione Amani in Kenya, dove Piccolo Fratello ha aperto, in un sobborgo della capitale Nairobi, un centro di formazione, una casa di prima accoglienza e una casa-famiglia per ragazzi di strada, per una quarantina di bambini. Ora si vuole fare qualcosa di analogo ad Haiti, dove Piccolo Fratello si è posto come obiettivo del primo triennio l'acquisto di camion per il trasporto dell'acqua potabile e l'avvio di microimprese, in grado di autofinanziare le scuole di strada che si avvieranno nei prossimi due anni e daranno accoglienza a oltre 1800 bambini nella capitale Port-au-Prince. Chi voglia partecipare al progetto può fare un versamento su conto corrente bancario intestato a “Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia, c/c 866000 ABI 03062 CAB 34210, specificando la causale “Piccolo Fratello-Haiti”.

Per documentare l'andamento dei progetti ogni venerdì su Mediolanum Channel (canale 803 di Sky), alle 23, va in onda l'omonima trasmissione, che aggiorna settimanalmente sull'avanzamento dei lavori.

Crescerà la rete dei Family Banker

Guido Lasciarrea: “Sono già più di 6000 i nostri professionisti, ma stiamo per selezionarne altri”

Per far crescere ancora di più la propria rete di Family Banker presenti in maniera capillare sul territorio, in ogni città e provincia e a contatto diretto con il cliente, Banca Mediolanum avvia in queste settimane una importante fase di selezione e reclutamento, secondo una strategia che ha tre obiettivi: soddisfazione del cliente, che è da sempre la priorità per la Banca; crescita della rete dei Family Banker in tutta Italia; incremento della raccolta delle risorse finanziarie. A illustrarli e a tracciarne le prospettive, è Guido Lasciarrea, Italian network manager della Banca, responsabile dell'intera rete nazionale dei Family Banker. «La nostra strategia vincente è di essere sempre vicini al cliente e di fornire soluzioni efficaci e adeguate alle sue specifiche esigenze», sottolinea Lasciarrea. «Il migliore risultato finanziario è dato dall'investire in modo ponderato e diversificato, in funzione delle necessità, ma molto del risultato finale si deve al Family Banker Mediolanum, che assiste il cliente, lo segue e lo aiuta nelle scelte e gli permette di approfittare di tutte le opportunità di gestione e investimento dei capitali. I Family Banker sono il punto di forza e una delle risorse di eccellenza di Banca Mediolanum. Costituiscono la struttura e l'organizzazione sul territorio, capaci di garantire vicinanza reale alla clientela, e di seguirlo e aiutarlo nelle scelte e decisioni di risparmio e investimento, portando la Banca a casa del cliente. E ora per i Family Banker parte una nuova fase di reclutamento e selezione di nuovi professionisti. La Banca intende infatti potenziare e ampliare ulteriormente la propria rete capillare, già composta da oltre 6000 professionisti che operano in ogni provincia d'Italia, per venire incontro alle sempre crescenti richieste ed esigenze dei risparmiatori e investitori italiani. Aumenta la domanda per servizi bancari, comodi e disponibili (dove, come e quando vuole il cliente) e per una consulenza efficace, su misura, in grado di garantire soluzioni

di risparmio e investimento in linea con le specifiche necessità di ogni correntista.

«È sempre più chiaro a tutti che il risparmio è un sacrificio da affrontare e gestire al meglio», rivela Lasciarrea, «e le scelte su come investire devono essere affidate a professionisti esperti che sappiano ascoltare il cliente e proporre soluzioni mirate. Il successo che continuiamo a incrementare nel mercato bancario, finanziario e assicurativo, ci porta a dover cercare sempre nuovi consulenti, e per questo puntiamo

sul reclutamento e la ferrea selezione di giovani capaci, dinamici e desiderosi di realizzare le proprie potenzialità, ai quali offriamo la concreta possibilità di mettere a frutto anni di studi, con l'avvio di un percorso professionale come Family Banker, e della carriera che ne può seguire».

La struttura e le attività di formazione di Banca Mediolanum, del resto, sono tanto evolute ed efficaci che permettono di fornire una completa e adeguata professionalità a tutti i consu-

VIAGGIO IN CINA PER I 70 MIGLIORI



Foto di gruppo per 70 Family Banker che alla fine di marzo hanno partecipato al viaggio annuale riservato ai più attivi professionisti dei Global Banker, guidata dal coordinatore nazionale Franco Delle Chiaie, e da Gino Riccio, nuovo responsabile della struttura Mediolanum. Meta di quest'anno la Cina. Scopo del viaggio, l'ampliamiento della visione internazionale

dei professionisti Mediolanum attraverso la conoscenza ravvicinata dell'immenso Paese asiatico. La visita ha evidenziato l'importanza della consulenza specializzata nei periodi in cui alta e allestente è l'offerta del mercato, ma altrettanto vasto il disorientamento e l'incompetenza di chi quel mercato non l'ha visto da vicino e non possiede quindi gli strumenti tecnici per interpretarlo.



Guido Lasciarrea, Italian Network Manager

leni finanziari, che possono in questo modo sviluppare una significativa esperienza professionale in tutti gli ambiti dei servizi bancari, finanziari e assicurativi. «Ai giovani che desiderano intraprendere questa carriera, e che come sempre selezioniamo con grande rigore e attenzione», spiega Luigi Conetti, responsabile del settore “Recruiting & Empowerment” di Banca Mediolanum, «offriamo la possibilità di crescere professionalmente e di mettere a frutto il proprio talento e le proprie capacità all'interno di un grande Gruppo, in grado di valorizzare e gratificare le risorse umane. Ci distinguiamo, nel panorama bancario italiano, anche perché abbiamo strutture e risorse per la formazione e l'aggiornamento professionali che è molto difficile, se non impossibile, trovare altrove. Un altro elemento distintivo, in questo quadro, è senza dubbio la struttura della Tv Aziendale che fornisce giornalmente supporti informativi, approfondimenti e contenuti per la formazione e l'aggiornamento dei Family Banker.

Sul sito www.familybanker.it le informazioni dettagliate sui requisiti e criteri di valutazione, e sulle modalità per accedere alle selezioni.

IL PUNTO di Antonello Zurino*

È IL MOMENTO DELL'AZIONARIO

È vero: la crisi finanziaria mondiale non è finita ma si è attenuata, salvo che sul mercato monetario; gli indici azionari sono in buona misura da Marzo, con un recupero di oltre il 40% delle perdite subite... Accettiamo la possibilità che possa trattarsi di un rimbalzo “tecnico” in un “bear market”, ma seguendo i ragionamenti fatti nei precedenti articoli, che, in parte ripetiamo, a noi sembra l'inizio di un “trend positivo” di medio-lungo termine. Riusciamo dunque i motivi che ci inducono a questa ipotesi aggiungendone dei nuovi.

1. Questa crisi finanziaria ed in parte economica che ha ormai quasi dieci mesi di vita ha pungolato lo sforzo di illustri personaggi della finanza e dell'economia per individuare la similarità con altre crisi... Non vorremmo apparire presuntuosi, ma i 60 anni di mestiere ci spingono ad affermare che una crisi può assomigliare ad un'altra solo se il nemico è lo stesso ed analogo è il quadro macroeconomico nel quale cade... Ebbene, partendo dal 1929 non troviamo alcuna crisi paragonabile ad un'altra; solo il paragone con l'andamento dei mercati può spingere a qualche cauta previsione. Ci spieghiamo. Le due crisi più simili all'attuale - citate da Paul Volker - ex Federal - quella del '73-74 (Prima crisi petrolifera) e quella del '79-82 (seconda crisi petrolifera), non furono simili perché tra di loro perché il nemico - il formidabile O.P.E.C. del prezzo del petrolio - fu unico ma la situazione macroeconomica opposta. Sviluppo e tassi bassi nella prima, recessione e inflazione e tassi alle stelle nella seconda. Risultato: nei due anni della prima le borse USA e le europee persero circa il 50% (Londra il 65%); nel triennio della seconda le borse guadagnarono essendo le azioni considerate difensive contro l'inflazione; figuriamoci un parallelo con la crisi odierna che non ha un nemico organizzato ma una pattuglia di “partigiani” semi nascosti ed in permanente agguato, si chiamano “immobiliare USA”, “sub prime”, “derivati” e tanto altro. Persino la crisi di “overdose” 2000-2003 non può trovare raffronto con questa perché allora alcuni attori oggi fortissimi (i cosiddetti “BIRTS”) uscivano dalla crisi spaventosa del '98 e non avevano alcuna forza finanziaria ed economica di cui oggi abbondano. Dunque non concordiamo né con Soros ed altri studiosi eminenti (crisi peggiore dal '29, fine del dollaro con moneta di riserva, né con P. Volker, né con G. Trionfoni che sembra invocare nazionalizzazioni e sostenere che il sistema liberistico è alla fine, confondendo gli interventi dello Stato in USA ed UK con un cambio definitivo di rotta del capitalismo concorrenziale che conosciamo, con tutti i suoi difetti ma anche tanti pregi. C'è aria di protezionismo in Italia ed in Francia e non ci piace. I mercati vanno aiutati ma poi devono riprendere la strada della libertà.

2. Nel clima terroristico nel quale hanno navigato crescendo da agosto i media, quanto hanno preso i mercati azionari maggiori? Mediamente gli USA (S.P. 50) l'11%, l'Europa, in media, il 15%; nella decantata Asia, il Giappone il 26% e la Cina oltre il 30%. Il Brasile è in pari. Questo significa, secondo noi, che decine di milioni di investitori nel mondo, dopo aver creduto alle varie Cassandre scatenatesi soprattutto tra Gennaio e Marzo (1929, recessione USA, certa e pesante, dollaro “morto”) ed aver, purtroppo, in molti scandalo quel che avevano, si sono risvegliati e non hanno più ascoltato il grido delle “sirene” che li attiravano verso il baratro (sirene che, probabilmente compravano). Ebbene; che cosa ha rappresentato il Gennaio scorso minuscolante? Fochi o hanno fatto caso, ma la caduta di quel mese rappresenta circa il 75% dell'intera discesa da Agosto! Il che significa che chi ha resistito ha creduto ai mercati e non agli oracoli di Delphi, spesso solo in cerca di celebrità del tipo: se ci accizzo prendo un Nobel, altrimenti nessuno si ricorderà di nulla. Torniamo ora qualche conclusione. La crisi non è finita, l'alta volatilità continuerà per qualche tempo, con bruschi ribassi e rimbalzi, ma il lavoro di chi sta già, a nostro avviso, generando una certa fiducia: le banche si stanno autoregolamentando e stanno pubblicando bilanci finalmente attendibili che, per di più,



nonostante le grandi perdite, svalutazioni, accantonamenti e previsioni caute per il 2008, vengono subito premiate dal mercato (era uno degli elementi su cui avevano puntato di più), le Banche Centrali, specie la Fed e la B.O.E., cedono al sistema titoli del Tesoro in cambio di carta al “rating “dubbi”, e concorrono tra di loro, (B.C.E.), inclusa la iniezione massiccia di liquidità per alleviare le distorsioni del mercato monetario, dove la sfiducia - se pur in diminuzione - tra banca e banca mantiene alto lo “spread” con i tassi di riferimento, le società di “rating” sono state molto più veloci nell'assegnare i loro voti e stanno istituendo parametri nuovi, Governi e Fondi sovrani fanno la loro parte (Specie in USA), indispensabile in emergenza. Chi sostiene che il comitato Draghi ed il G7 hanno fabbricato un'aspirina per una polmonite, sbaglia, perché in realtà hanno assistito in serie proposte melle delle cose già in cammino. Naturalmente, vedremo in seguito, quando scopriremo se la finanza sarà tornata ai tempi in cui era l'olio indispensabile per lo sviluppo economico e non una casa da gioco sbaleata. Tiriamo ora qualche conclusione, in parte ovvia. a) Chi ha denaro ed è medio-maturo, continui, come già suggerito da anni in Mediolanum da Ennio Doris ad accumulare fondi azionari secondo un programma di accumulo magari concordato con il proprio consulente e lo faccia diversificando al massimo, senza, almeno per ora prediligere un'area ad un'altra. È il gioco più facile perché il capitale non potrà cambiare pelle ma lo sviluppo economico ci sarà sempre; ed è un gioco che interessa non milioni di persone. b) Chi ha dei risparmi ma non può permettersi i consumi di accumulo magari anche per l'età si consoli con chi di dovere e decida una parte del patrimonio alle azioni; siamo al 22 aprile e molte società hanno pubblicato bilanci ricchi e belli anche in prospettiva; un pacchetto di azioni di qualità potrebbe rivelarsi premiante persino entro l'anno. Questa categoria è ancor più numerosa della prima e deve essere consigliata e seguita con costanza; c) Infine vi è l'ultima immensa categoria di chi non ha denaro sufficiente per rischiare. A questa categoria, all'interno della quale i discorsi sono via a seconda dell'età, ci sentiamo di consigliare qualcosa più dei BOT, CCT, o BTP ossia anche delle obbligazioni societarie di prima categoria che in questa crisi sono scese molto di prezzo aumentando, di conseguenza, il rendimento. Comprarle aspettando la scadenza del prestito potrebbe apportare un po' di distensione a chi ha problemi a chiudere il mese; il segreto è di consultarsi con un consulente o banchiere serio e, possibilmente, conosciuto. d) Infine ribadiamo la nostra aspettativa che il primo mercato a riprendere sarà quello americano (privilegiando il settore tecnologico e, ormai, buona parte del bancario - finanziario, oltre ad alcuni industriali che hanno pubblicato bei bilanci e preannunciato un bel 2008); il premio sarà dato dalle plusvalenze realizzate ma anche dal dollaro, dato quotidianamente per morto e finito e che vediamo a fine anno, forse anche ad 1.45 (+8% circa).

*finanze e scrittore di economia

Selezione e Reclutamento
tel. 840700700
www.familybanker.it

Entra in Banca
Mediolanum
Basta una telefonata
840704444
www.bancamediolanum.it

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