

Per ogni nuovo conto corrente sottoscritto la Banca garantisce un mese di scuola a un bambino di Haiti

# Freedom, il conto corrente che dona solidarietà

Confermato anche per il prossimo trimestre il 2,20% netto per i nuovi correntisti grazie alla polizza Mediolanum Plus

Due caratteristiche rendono Freedom un conto corrente unico, nell'intero panorama bancario italiano. La prima è una remunerazione molto vantaggiosa, ai livelli più elevati tra quelle disponibili sul mercato. Tanto che per il prossimo trimestre, fino al 31 marzo 2011, vengono confermati e prolungati i tassi di remunerazione e le condizioni di applicazione al trimestre in corso: per i nuovi correntisti, che apriranno per la prima volta un conto corrente Freedom, la remunerazione sulle somme in giacenza oltre i 15mila euro risulta pari al 2,20% netto, che rispetto alle condizioni di un conto corrente ordinario corrisponde al 3% lordo. E per chi è già titolare del conto il tasso di remunerazione risulta pari all'1,825% netto, un valore che raffrontato alle condizioni di un conto corrente ordinario corrisponde al 2,50% lordo. Cifre che svettano sempre rispetto a quanto disponibile sul mercato bancario.

Il tasso di remunerazione del conto corrente Freedom non è fisso e sempre uguale nel tempo, ma viene calcolato ogni tre mesi proprio per offrire al cliente e correntista le migliori condizioni possibili, in relazione agli scenari e ai tassi di mercato, e all'andamento dell'Euribor (l'indice di riferimento europeo del costo del denaro). E grazie al collegamento con la polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.a. (che al cliente non costa nulla), il conto Freedom, sulle somme in giacenza oltre i 15mila euro (e fino a un milione di euro), è in grado di offrire una remunerazione ai livelli più elevati tra quelli disponibili sul mercato bancario, insieme alla piena operatività di un conto corrente tradizionale (prelevamenti, bonifici, accrediti, assegni, bancomat e carte di credito), e senza bloccare o vincolare i risparmi versati, come suc-



cede invece con un conto di deposito o come molte offerte online.

L'altra sostanziale caratteristica che differenzia e distingue il conto corrente Free-



Nei primi 2 mesi già garantito un anno di scuola a 1243 bimbi haitiani

dom è poi l'opportunità, e con ogni nuovo conto corrente aperto - a un'importante missione umanitaria e di solidarietà, a favore dei bambini di Haiti, la poverissima isola caraibica che è stata anche devastata dal terremoto nel gennaio scorso ed è ora colpita, per di più, da gravi epidemie.

Oltre all'eccezionale livello di convenienza, quindi, per ogni nuovo conto corrente Freedom che viene aperto, dal primo ottobre scorso al 31 marzo 2011, Banca Mediolanum garantisce, attraverso una sovvenzione a carico esclusivamente della Banca (e non del correntista, al quale l'iniziativa umanitaria non costa nulla), un mese di scuola a un bambino di Haiti (il che

spesso vuol dire salvargli la vita), sostenendo le attività della Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus. Con risultati già molto concreti, tangibili, e ben precisi: questa iniziativa di solidarietà in due mesi, dal primo di ottobre (quando è stata avviata) al 10 dicembre (data degli ultimi conteggi, mentre l'iniziativa prosegue fino al prossimo 31 marzo) ha già permesso di donare a 1.243 bambini haitiani la possibilità di frequentare la scuola per un intero anno. Numeri, risultati e traguardi già importanti e che, fino alla fine di marzo 2011, possono crescere ancora moltissimo.

E, nel segno della massima concretezza e trasparenza di questo impegno sociale da parte della Banca, sull'home-page del sito [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it) ogni settimana viene pubblicato e comunicato il dato aggiornato dei risultati raggiunti. Da anni Gruppo Mediolanum, per il tramite della sua Fondazione, è al fianco della Fondazione Francesca Rava - NPH Italia Onlus nel sostegno alle iniziative dedicate ad Haiti, attraverso il progetto di solidarietà "Piccolo Fratello", promosso appunto da Fondazione Mediolanum, che ha deciso di rivolgere particolare attenzione alla causa dei bambini di strada nei Paesi del Terzo Mondo. E ora questo impegno continua e si sviluppa anche attraverso l'iniziativa collegata all'apertura di nuovi conti correnti.

## Milano: un punto d'incontro in pieno centro

Cinque vetrine su uno dei passeggi più scintillanti di Milano e, al di là della soglia, un Family Banker sempre di presidio, un Family Banker sempre di presidio, con una segretaria, presente anche il sabato mattina. Un salottino d'attesa, un computer da utilizzare in caso di necessità o curiosità, e un televisore al plasma con filmati che raccontano che cos'è Banca Mediolanum, che cosa offre ai suoi clienti. E in sintesi l'ultimo Family Banker Office aperto a Milano, vicino a san Babila, esattamente in via Uberto Visconti di Modrone 18, all'altezza di corso Monforte. In pratica una succursale della Banca in un punto di grande passaggio, nel cuore della città. Proprio la sua posizione ne fa un luogo privilegiato per realizzare in pieno uno dei compiti che Banca Mediolanum si prefigge: "Creare una community con i suoi clienti, un punto d'incontro in cui tutti possono conoscersi, stringere amicizia, restare in contatto" spiega Nazzeno Foccoli, branch manager ovvero coordinatore di 65 Family Banker a Milano e Pavia. Un luogo accogliente in cui informarsi e parlare con riservatezza dei propri interessi, bisogni, risparmi e investimenti



Nazzeno Foccoli

Il Family Banker Office di via Uberto Visconti di Modrone 18 a Milano

insieme con il proprio Family Banker, ritirare un libretto d'assegno o fare un versamento, consultare e operare sul proprio conto attraverso il computer, conoscere le novità che la Banca propone, partecipare

agli Open Day nazionali. Diventare clienti se già non lo si è. Ma soprattutto diventare amici o almeno conoscenti, scambiarsi i biglietti di visita. L'ufficio organizza spesso infatti mostre d'arte e cocktail "per

favorire la conoscenza dei clienti tra di loro". Un'opportunità che di cui molti clienti riconoscono l'importanza, il piacere e l'utilità in una grande città come Milano.

**Messaggio Pubblicitario.** Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it) e presso i Family Banker®. Il rendimento del 2,20% netto annuo, derivante dalla Polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A., è riservato ai nuovi sottoscrittori e riconosciuto fino al 31 marzo 2011 oltre i 15.000 euro. 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 15.000 euro, viene disinvestito dalla polizza l'importo necessario o ristabile sul conto la giacenza di 15.000 euro. Il rendimento del 2,20% 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®. Donazione a favore di Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus valida fino al 31/03/2011.

### Nessuna conseguenza per i clienti della Banca

## I fondi d'investimento al riparo dalla crisi irlandese

La crisi finanziaria dell'Irlanda, che ha scosso i mercati finanziari internazionali e l'area dell'Euro, non avrà alcun impatto significativo sugli investimenti in fondi comuni della clientela di Banca Mediolanum. Né sugli investimenti in fondi di diritto irlandese, promossi dalla Società di gestione del risparmio Mediolanum International Funds con sede a Dublino. Come spiega Vittorio Gaudio, responsabile Area Patrimoni Finanziari Clientela di Banca Mediolanum.

**Quali conseguenze potrà provocare la crisi irlandese sugli investimenti in fondi comuni della clientela?**  
«Nessuna. Per cui è il caso di tranquillizzare i nostri clienti, ed eliminare eventuali dubbi o paure infondate. Come sappiamo bene, l'emotività degli investitori collegata a fatti di attualità dei mercati finanziari è spesso fuorviante, ma ogni nostro cliente può rivolgersi per l'assistenza e la consulenza necessaria al proprio Family Banker di fiducia. In ogni caso la crisi irlandese non avrà alcun effetto significativo sugli investimenti della nostra clientela».

**Perché?**  
«Per diversi motivi. Il primo è che l'esposizione diretta dei nostri fondi d'investimento in obbligazioni governative e di istituzioni bancarie irlandesi è de-

cisamente limitata, pari allo 0,46% del patrimonio complessivo in gestione da parte del Gruppo Mediolanum. Quindi una quota del tutto marginale, che non ha alcun effetto rilevante sui nostri Portafogli finanziari. Anche in questo caso, quindi, la nostra politica di forte diversificazione di portafoglio, applicata anche al mondo obbligazionario, ci ha permesso di superare un momento di forte turbolenza dei mercati».

**E gli altri motivi?**  
«Una parte rilevante dei nostri fondi è di diritto irlandese in quanto istituiti da Mediolanum International Funds, una società che ha sede legale e operativa in Irlanda, a Dublino, ma che gestisce diversificando il patrimonio ad essa affidato su mercati e titoli di tutto il mondo. Quindi non risentono, se non in maniera del tutto trascurabile, dell'andamento e delle attuali difficoltà dell'economia irlandese. In più, vale la pena di ricordare che nei fondi comuni di investimento, quindi anche nei nostri fondi di diritto irlandese, i patrimoni investiti sono di proprietà esclusiva dei clienti sottoscrittori, e sono separati da quello della società di gestione. In sostanza, il fatto che il "domicilio", la sede legale, della nostra Società di gestione del risparmio sia in Irlanda non influisce in alcun modo sui patrimoni investiti».

### Mediolanum Corporate University incontra l' Eccellenza

## "Non siamo fatti per rischiare"

Una conferenza sulla finanza comportamentale

Il segreto del successo del Family Banker? Applicare da sempre i principi di una disciplina relativamente giovane, la finanza comportamentale, una scienza nata ufficialmente una trentina di anni fa come branca della psicologia cognitiva e poi divenuta specialità nell'integrazione con l'economia classica. Quell'economia che nel tempo ha sviluppato modelli matematici pressoché perfetti. O meglio: che sarebbero perfetti se noi, uomini e donne del ventunesimo secolo, fossimo robot totalmente razionali, immuni da sentimenti e emozioni. Fossimo insomma numeri, sempre universalmente uguali a noi stessi. Ma così non siamo, e le depressioni e le euforie dei mercati ne sono la prova e la conseguenza. «La finanza comportamentale si basa sulla comprensione del rapporto tra i modi di pensare da economisti e il funzionamento della mente umana», spiega Paolo Legrenzi, docente di psicologia cognitiva a Venezia, già docente in Svizzera, Gran Bretagna e a Princeton (la cosiddetta "università dei premi Nobel"), in una lezione durata una mattina e un pomeriggio davanti a un pubblico



chiamato effetto dotazione: una cosa vale di più se la perdiamo. Di qui la nostra preferenza per gli investimenti che ci fanno guadagnare di meno, ma anche perder di meno». Ancora: «Siamo portati a scegliere ciò che conosciamo, anche se uno dei cardini della finanza è l'investimento diversificato, meno rischioso di quello correlato». Ma di-

versificare significa investire anche in mercati che non conosciamo personalmente, e ciò non ci piace. Ancora: «Prendiamo decisioni che riguardano il futuro in base alla nostra esperienza del passato, ma per valutare correttamente un evento, dovremmo aver presente l'intera serie storica in cui esso si inserisce. Ciò in finanza è praticamente impossibile, perché la nostra vita è sempre troppo corta per capire per esempio se un evento è un fatto normale o un fatto eccezionale».

Tutto ciò s'inquadra nella nostra riluttanza ad affrontare il rischio: «Non siamo fatti per rischiare. Il mondo è diventato più complesso di quanto la nostra mente sia in grado di controllarlo, è evoluto più in fretta di noi». Sembra un controsenso, ma per affrontare complessità e incide moderne (anche finanziarie, in mancanza di un'intelligenza sovrumana, dovremmo ricorrere al "no di non sapere" degli antichi greci). E affidarsi a chi, come un Family Banker, di mercati, borse, indici sa tutto quanto è necessario. E la finanza comportamentale, come ha riconosciuto il prof. Legrenzi, la pratica empiricamente da sempre.

## MEDIOLANUM AWARD PER LA QUALITÀ E LA FIDUCIA

Sono stati consegnati, per il terzo anno consecutivo, i Mediolanum Award for Service Quality and Innovation, alle aziende che si sono distinte nella qualità del servizio al cliente. La cerimonia è avvenuta il 17 novembre nell'Aula Magna dell'università Bocconi. Hanno consegnato i premi Massimo Doris, amministratore delegato di Banca Mediolanum, Edoardo Lombardi, vicepresidente della Banca e Oscar di Montigny, ad di Mediolanum Corporate University. Vincitori il Gruppo Fedrinelli, che si è distinto sia nell'attenzione alle esigenze e ai gusti dei clienti sia nella capacità di generare nel cliente stesso fiducia e quindi fedeltà, e ha così il primo posto sia nella graduatoria Customer Experience sia nella Trust. Le altre finaliste della prima categoria sono state, nell'ordine, Bottega Verde, Iker, Esselunga, per l'eccellenza in Trust, Esselunga, Coop Italia e Hoepfi. L'incontro è stato aperto dal rettore della Bocconi, professor Guido Tabellini, e condotto dal direttore del dipartimento di Marketing professor Enrico Valdani. La premiazione è stata preceduta da una tavola rotonda cui hanno partecipato Stefano Sardo, direttore generale di Libreria Feltrinelli, Matteo Hoepfi, Benedetto Lavino di Bottega Verde e Vincenzo Tassinari presidente di Coop Italia. Il Mediolanum Award, come la cattedra in Customer & Service Science della Bocconi, è una delle iniziative che Banca Mediolanum ha messo in atto per favorire lo sviluppo del concetto di centralità del cliente nel mondo produttivo e dei servizi. Da oltre vent'anni in Mediolanum una apposita struttura controlla il rispetto di standard qualitativi per i prodotti e l'operatività.

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

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