

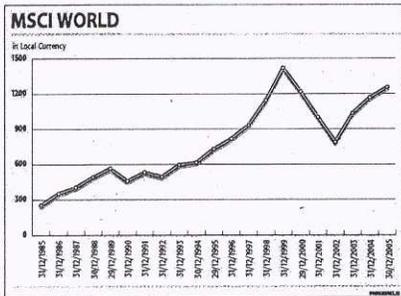
I mercati negli ultimi venti anni hanno sempre fatto registrare alti e bassi, ma la linea dello sviluppo ha sempre avuto un trend positivo

Risparmio e strategia: consigli utili

Con l'aiuto dei promotori finanziari è sempre possibile trarre vantaggio dall'andamento dei mercati anche in momenti di crisi

● La preannunciata correzione dei mercati si è avverata puntualmente e puntualmente dappertutto abbiamo letto le solite frasi: "oggi bruciati in Borsa centinaia di miliardi", "crollano i mercati", "gli investitori scappano".

La storia si ripete sempre e come sempre l'emotività prevale sul ragionamento razionale che invece ci consiglia di comprare proprio quando i mercati scendono. Come sappiamo il comportamento umano è soggetto all'emotività. Parlando, appunto, di risparmio dobbiamo tenere in conto anche dell'intervento di altri fattori atavici tra i quali la necessità di mettere in sicurezza il proprio futuro o il mantenere pieno il proprio granaio. Ma pensando razionalmente il ragionamento da farsi è in parte opposto. I mercati nel loro insieme rappresentano l'economia e da sempre l'economia rappresenta lo sviluppo dell'umanità che è cresciuta sempre e non è mai arretrata, così sono stati alti e bassi ma la cosiddetta linea dello sviluppo ha sempre avuto un trend positivo. Da questo si trae la conclusione che se si investe nell'economia mondiale e si lasciano ai



Il grafico presenta l'andamento dell'insieme delle borse mondiali nel periodo che va dal 1985 al 2005

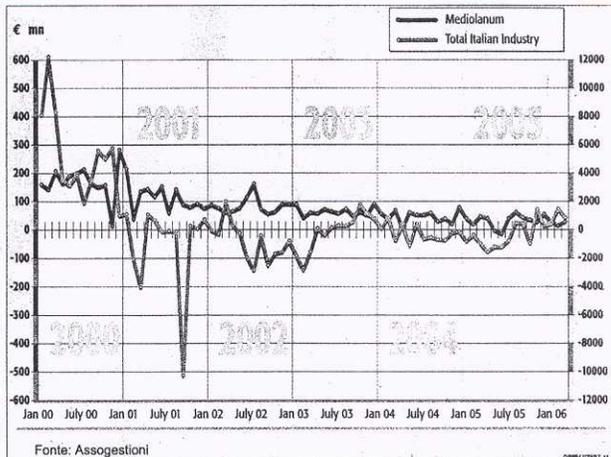
propri investimenti i giusti tempi di maturazione che, per gli investimenti in azioni, non possono essere inferiori agli 8/10 anni, la probabilità del buon risultato è vicina al 100%, quindi il momento di cogliere l'opportunità.

Un aiuto determinante nella gestione del risparmio è dato dalla funzione del Promotore Finanziario. Quando il promotore

è sostenuto da una azienda in grado di fornirgli supporti formativi e, soprattutto, una strategia mirata, ha a sua disposizione lo strumento con cui vincere in primo luogo la propria emotività per poi far fronte a quella del cliente. E' il caso degli uomini di Banca Mediolanum che sono attentamente preparati a fare in modo che i propri clienti possano sfruttare

i periodi di negatività dei mercati: la dimostrazione è data dal fatto che durante tutte le fasi storiche di cali dei mercati negli ultimi 20 anni mentre i clienti delle altre reti vendevano i propri investimenti in fondi azionari, perdendoci, i clienti di Banca Mediolanum hanno sempre mantenuto il proprio investimento e magari acquistato, ottenendo così, nel lungo periodo, buoni guadagni anche abbassando il prezzo medio.

Un altro punto determinante dell'importanza del consulente è dato dal fatto che anche in periodi di crescita dei mercati l'investimento strategico corretto nei tempi e nei modi, esattamente come viene proposto da Banca Mediolanum, consente dei margini di positività superiori a quelli realizzati dal puro andamento dei mercati. Tanto per fare un esempio, da un'indagine svolta da un noto quotidiano risulta che nel triennio 2003/2005 i portafogli dei clienti dei fondi Mediolanum hanno reso oltre il doppio dell'indice generale dei Fondi Comuni di Investimento e che nel solo 2005 hanno fatto registrare una performance lorda ponderata superiore al 19%.



Fonte: Assogestioni

Il grafico rappresenta il confronto tra l'andamento della raccolta netta dei fondi azionari Mediolanum e quello del mercato. Questo andamento dimostra come i clienti Mediolanum, con l'acquisto costante, grazie alla consulenza dei loro promotori, riescano a sfruttare i periodi di ribasso comprando a prezzi più bassi e non subendo l'emotività del momento

MERCATI

Pianificare sempre i propri investimenti

Walter Ottolenghi

● Come leggere lo scenario borsistico delle ultime settimane? La correzione è stata sicuramente dolorosa, soprattutto per gli investitori facili agli entusiasmi dell'ultima ora, quelli che si erano accodati solo recentemente al movimento rialzista triennale (+90% dal marzo 2003 al maggio 2006). L'evento, di per sé, può essere ricondotto, finora, all'ambito della normalità statistica. Pur essendo apparso per dimensioni, con una scivolata dell'indice di circa il 10% in un mese, la misura della correzione di metà maggio non è drasticamente diversa da quella dello scorso ottobre 2005 (-8,5%) o della primavera dell'anno passato (-6,6%). Anche il 2004 aveva conosciuto un paio d'incipitanti simili (-6,5% in marzo e poi -7,3% tra maggio e agosto).

Vale la pena di osservare come tutte le fasi di correzione citate, inclusa la più recente riguardante la Borsa di Milano, si siano verificate in sincronia totale con analoghi movimenti delle maggiori borse mondiali. Tornando, invece, al ribasso di maggio, pochi dubbi sembrano esserci nell'attribuire i motivi alla reazione ai rialzi dei tassi d'interesse che la autorità monetaria stanno attuando, a turno, nelle diverse macroregioni mondiali. Non si può certo pensare che i provvedimenti delle banche centrali di questa primavera siano stati una grande sorpresa. Neppure sembrerebbe che l'inasprimento dei tassi possa seriamente compromettere la fase di crescita dell'economia reale. Qualche danno più serio potrebbe però, alla fine, farsi sentire per quegli operatori più aggressivi nell'indugiarsi a basso costo. La percezione di cui è possibile scricchiolio è apparsa però più che sufficiente ad imprimere una sterzata ad un mercato che, solo per limitarci al contesto italiano, aveva messo a segno una galoppata di oltre il 20% in sei mesi.

Questa battuta d'arresto potrebbe rivelarsi più che salutare nel medio termine, se verranno confermate le capacità di crescita dell'economia reale e lo sviluppo dei margini di profitto dell'universo delle società quotate, entrambi elementi che non sembrerebbero compromessi dalle attuali politiche monetarie. Sotto questa luce, anche gli aumenti di prezzo delle titoli energetiche e delle materie prime sembrano essere stati assimilati dai sistemi economici senza gravi ripercussioni. Permane quindi uno scenario dove la maggior variabile "classiche" sono tenute sotto controllo, incluse quelle particolarmente enfatizzate, quali lo squilibrio commerciale e il debito pubblico negli Stati Uniti. Questo non toglie, però, che i movimenti dei mercati tendano a essere bruschi e repentini. La presenza sempre più imponente, tra l'altro, di organismi d'investimento che utilizzano tecniche di hedging, ha reso disponibili importanti risorse che possono costituire e sostenere posizioni ribassiste con vendite allo scoperto, fornendo così maggiore energia propulsiva ai momenti di "svolta" dei mercati, in entrambi i sensi di marcia. Mentre, semmai, è sulla tenuta di alcuni nuovi protagonisti dello scenario globale, come, in primo luogo, Cina e India, che a volte sorgono interrogativi. Si tratta, però, di interrogativi sui fenomeni nuovi e inesplorati, dove lo spazio per le sorprese, buone o cattive che siano, rimane ampio. Sono tempi, quindi, di forti emozioni, che solo un'accurata pianificazione dei propri investimenti consente di superare agevolmente, eventualmente approfittando dell'opportunità che rappresentano.

Solo un'accurata consulenza consente di superare agevolmente questi momenti di forte incertezza

LA FORZA DI UN MARCHIO

Riflex si fa in quattro per soddisfare le famiglie

Una vasta gamma di offerte per venire incontro a tutte le esigenze e le aspettative dei clienti di Banca Mediolanum



● Trasparenza dei costi ed estrema flessibilità. Sono queste le caratteristiche che fin da principio hanno contraddistinto Riflex, il conto corrente lanciato nel 2005 da Banca Mediolanum con l'obiettivo di proporre un prodotto "su misura" nel cliente, in grado cioè di riflettere e adattarsi alle sue esigenze personali. Da quell'evento, in meno di un anno, a portare il "marchio" Riflex è una vasta gamma di offerte: la Riflexcard, la Riflexcash e il mutuo Riflex.

Il conto Riflex. La trasparenza, si diceva, è il primo punto di forza di Riflex. Ha infatti un costo certo, sicuro, che può azzerarsi se il cliente conserva con la banca investimenti per 30mila euro oppure una giacenza minima sul conto di 6mila euro; può cioè costare da zero a 5 euro al mese, il che significa un costo annuo massimo di 60 euro, senza ulteriori spese. Riflex permette di effettuare tutte le operazioni ordinarie in modo illimitato e totale: dai prelievi agli assegni, dai pagamenti ai bonifici. Da qui la possibilità di limitazioni e sempre gratuitamente di prelevare contante presso i bancomat di tutte le banche italiane. Consente, sempre senza richiedere costi aggiuntivi, presso gli oltre 15mila sportelli convenzionati, di effettuare operazioni di versamento (assegni, contante) e di prelievo (sia euro che valute estere).

Ma Riflex, soprattutto, si può utilizzare 24 ore su 24 e permette al cliente di entrare in banca con lo sportello che si preferisce: via web piuttosto che quello telefonico o televisivo.

La Riflexcard. Chi sceglie Riflex, o un altro conto corrente di Banca Mediolanum, può richiedere Riflexcard, la carta di credito multifunzione innovativa sotto tutti gli aspetti: dal materiale con cui è realizzata, alla possibilità di inserire la fotografia dell'instauratario, rendendo così la carta anche documento di riconoscimento. Una carta di credito, dunque, che tutela il cliente dal rischio di furto e che può essere richiesta anche online così come il conto corrente Riflex può essere sottoscritto via Internet consultando il sito

www.bancamediolanum.it.

Creata in collaborazione con CartaSI, Riflex, al costo fisso annuale di 30 euro è bancomat e pagobancomat in Italia e all'estero, viacard, carta di credito (Visa o Mastercard), carta per rimborsi rateali (carta revolving).

In particolare la carta permette di valutare mensilmente gli importi da corrispondere a saldo e quanto invece addebitare sul conto a rate, senza dover decidere al momento dell'acquisto la modalità di rimborso. Inoltre Riflexcard protegge la privacy, permettendo al titolare di effettuare acquisti via Internet in modo più sicuro

COMUNICAZIONE

Spot TV per le aziende dei clienti Mediolanum

● Banca Mediolanum d'ora in poi offrirà la sua consulenza alle aziende dei propri clienti per quanto riguarda la comunicazione della loro immagine e del brand.

La Banca fondata da Ennio Doris, infatti, ha pensato di mettere a disposizione della sua clientela l'esperienza maturata nel campo della televisione e dei media. Il progetto verrà portato avanti grazie alla preziosa collaborazione di Alboran, la società che con Mediolanum Comunicazione realizza per il Gruppo Mediolanum filmati tv e servizi, in particolare in occasione delle convention aziendali organizzate dall'istituto di credito.

Ma ancora una volta il mezzo per raggiungere i potenziali nuovi clienti sarà rappresentato dalla rete degli oltre 5mila consulenti.

"Il nostro obiettivo è di portare all'esterno e mettere al servizio di altre imprese, il know-how della Banca, la prima che, già quindici anni fa, decise di sperimentare la tv aziendale come strumento di comunicazione, formazione e al tempo stesso di motivazione delle proprie risorse", spiega Alessandro Marchesi, responsabile vendite Alboran.

In questo progetto, dunque, la rete di vendita della Banca, ancora una volta, avrà un ruolo centrale. "Il consulente quando si recherà dal cliente, oltre ad offrirgli il supporto tradizionale per le decisioni di investimento, con il suo pe potrà mostrargli i promozionali e le presentazioni che il cliente avrà poi l'opportunità di modulare e adattare al profilo della propria realtà aziendale".

In particolare la clientela della Banca potrà contare sulla competenza del personale di Alboran, un team nutrito di tecnici, produttori, autori di programmi, cameraman e registi a cui sarà affidata la progettazione della strategia comunicativa e successivamente la realizzazione del video.

ra attraverso i servizi Verificati by Visa e Mastercard SecureCode. La Riflexcash. E' la carta prepagata particolarmente adatta ai più giovani che può essere richiesta da chi abbia un conto presso la Banca ma utilizzata da chiunque (minori, non correntisti). La sua novità, rispetto alle altre in circolazione in Italia, consiste nell'opzione aggiuntiva che permette di stabilire in anticipo un importo mensile da "ricaricare" in automatico, a cui corrisponderà il relativo addebito dal conto corrente di riferimento.

La ricarica "automatica" conferisce un doppio vantaggio: in primis la spesa risultando minore rispetto al caricamento volta per volta (il costo previsto per il cliente è di 1 euro a ricarica); in secondo luogo dà la tranquillità di avere un "alimentazione" del prodotto sicura e in piena autonomia.

Alla ricarica, che può anche essere fatta da terzi (purché correntisti), si provvede via Internet. Il mutuo Riflex. Si rifa alla strategia di fondo di Riflex, proponendosi di garantire l'acquisto di una casa di proprietà con una soluzione pensata ad hoc per il cliente.

Con questa tipologia di mutuo è possibile scegliere il piano di rimborso del capitale finanziato che, sulla base delle proprie necessità, risulta più vantaggioso (a rata, francese, flessibile al 50%, a rata costante etc.); la tipologia di tasso: (fisso o variabile, ma volendo in parte a tasso fisso e in parte variabile, decidendo anche la percentuale da applicare). La durata (che va da un minimo di 5 anni a un massimo di trenta) e ancora l'opzione "Cap", che nel caso di rialzo dei tassi mantiene l'importo della rata a un valore prefissato contrattualmente. Infine va decisa quale percentuale si vuole finanziare con l'operazione (fino al 100%).

In particolare, nel corso della vita del mutuo, Mutuo Riflex permette di esercitare diverse opzioni: aumentare o ridurre la durata del mutuo; ridefinire la quantità di tasso fisso e variabile; inserire un tetto massimo alla variabilità del tasso (Cap); cambiare la modalità di rimborso del capitale.

A garantire ancora più tranquillità per il cliente, è possibile saltare una rata del mutuo per far fronte a eventuali situazioni di emergenza. In questo caso l'importo mancante verrà automaticamente ridistribuito sul piano di rimborso residuo.

Per realizzare la soluzione che rifletta sul serio le aspettative della famiglia si potrà sempre contare sulla guida sapiente e qualificata di un consulente globale di Banca Mediolanum che in più oggi ha a disposizione un nuovo strumento, ovvero il Riflex home driver un software innovativo che permette di co-

PRIVATE BANKING

Nuove sedi inaugurate a Roma e Milano

In crescita Mediolanum Private Banking. Sono due le prestigiose sedi inaugurate a Milano (Via San Paolo 1) e Roma (Largo Fontanelle Borghese, 84).

La Divisione è nata nel corso del 2005 con una missione ben chiara: offrire consulenza bancaria e finanziaria di alto livello qualitativo, per soddisfare le specifiche esigenze degli investitori con elevati patrimoni. Vale a dire un servizio fortemente personalizzato e dedicato a questo particolare segmento di clientela.

La fase di selezione per la ricerca del Private Banker è partita a novembre 2005.

Entro la fine dell'anno -afferma Paolo Suriano, responsabile di Mediolanum Private Banking-, la nuova realtà potrà fare affidamento su 70 Private Banker con un portafoglio medio pro-capite che supererà i 25.000.000 di Euro.

L'attuale compagine è formata da professionisti provenienti da una qualificata selezione svolta all'interno della rete commerciale di Banca Mediolanum e dal mondo bancario nel settore della promozione finanziaria.

Due i requisiti da possedere: un curriculum vitae significativo e relazioni con clienti di alto profilo. Il piano di sviluppo di Mediolanum Private prevede la copertura delle principali città italiane. La Divisione ha infatti l'obiettivo di contare su 200 Private entro il 2010.



Alessandro Marchesi, responsabile vendite Alboran

Entra in Banca Mediolanum basta una telefonata
840-704-444
www.bancamediolanum.it

Pagina informativa per i clienti Mediolanum
a cura di ROBERTO SCIPPA
roberto.scippa@mediolanum.it

Selezione e reclutamento
02/90492778