

Grazie ai 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 preoccuparci: il professore newyorkese, considerato universalmente un genio non solo dalla comunità scientifica, non parla dell'aldilà ma dell'aldiquà, 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 "programmarci". Vita eterna, 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 autonomia finanziaria.

A RICCIONE IL SECONDO 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, fra i quali lo scienziato e inventore di fama internazionale Raymond Kurzweil (nella foto).

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.

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 è straordinario della vita umana in condizioni di efficienza è un fatto con il quale tutti dovremo fare i conti.

denza 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.

Banca Mediolanum punta ad ampliare la rete commerciale in tutta Italia con promotori di grandi qualità ed esperienza, che vogliono crescere nella professione e nei risultati

Family Banker, opportunità e carriera

Per rispondere alla forte domanda di professionalità qualificate da parte della clientela, l'attività di reclutamento non si ferma mai. Fondamentale per i candidati avere già superato l'esame

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.

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 cioè che banche, società finanziarie e Sgr sono in grado di fornire.

Allo stesso tempo, 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.

mente 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 attorno 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"

Ma come poterla realizzare? Attraverso l'apporto dei cosiddetti 3 "alleati": tempo, mercati e mutualità.

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

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

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 sostanzial-

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.

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. È 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.

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, pa-

gamento utenze): gratuite.

Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito www.bancamediolanum.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 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 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 e presso i Family Banker.



Family Banker, una professione unica nel panorama bancario italiano La Banca sempre a fianco del cliente Un professionista che fornisce assistenza continua e personalizzata

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 soddisfacenti 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 le rivolge direttamente al proprio Family Banker di fiducia per assistenza e consulenza personalizzata per quanto riguarda risparmio, previdenza, coperture assicurative e investimenti.



vanni 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'atti-

vità del 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); la possibilità di crescere dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove.

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 Scilpa
roberto.scilpa@mediolanum.it

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