

Informazione Pubblicitaria



I vantaggi e tutte le modalità per aprire il conto di Banca Mediolanum, anche online

InMediolanum, conto deposito al 3,50%

Comodità e convenienza di un servizio studiato per "far rendere in libertà" i risparmi della famiglia

Un conto deposito che ti garantisce un tasso del 3,50% lordo l'anno, ma ti permette di svincolare il denaro anche prima della scadenza dei dodici mesi (dandoti allora l'1 per cento). Che con scadenza a sei mesi ti rende il 2,30 per cento e a tre mesi l'1,80. Che non ti costa niente: apertura, gestione, spese, imposta di bollo sono gratuite. Un conto deposito che non prevede praticamente un importo minimo vincolabile: da cento euro a tre milioni vi si può depositare la cifra che si vuole. Un conto deposito che puoi sottoscrivere chiamando il tuo Family Banker o il Family Mediolanum più vicino a casa tua o al tuo posto di lavoro, ma che puoi aprire anche da solo andando sul sito mediolanum.it e facendo un



paio di clic. È il conto deposito InMediolanum. Fino al 28 agosto lo si può aprire anche in una trentina di centri commerciali sparsi in tutta Italia. Il termine infatti di questa offerta è il 30 agosto: ciò significa che queste condizioni, particolarmente vantaggiose, valgono per i conti deposito che saranno aperti fino all'ultimo giorno di agosto in una qualsiasi delle modalità qui sopra elencate. Che questo conto sia molto conveniente è facile constatarlo: basta fare il confronto con le altre proposte che il mercato offre. I rendimenti annui netti di InMediolanum sono rispettivamente: a un anno il 2,55 per cento, a sei mesi l'1,68, a tre mesi l'1,31. Per un conto deposito che vincoli il

denaro per un anno al massimo e permetta di liberare la somma depositata in qualsiasi momento qualora il cliente ne abbia necessità, si tratta di percentuali imbattibili. O quantomeno: per ora imbattute. InMediolanum è il primo conto di Banca Mediolanum che ciascuno può aprire autonomamente via internet, il sito fornisce tutte le informazioni in modo chiaro, con semplicità e in modo esauriente, e se dovessero insorgere ulteriori dubbi, soprattutto a chi non ha dimestichezza con le operazioni finanziarie, vengono affrontati e risolti nel settore FAQ, quello delle domande più frequenti che i clienti pongono. Chi però non se la sente di far tutto da solo può telefonare al Family Banker, il "professionista personale" di cui ogni cliente Mediolanum dispone. I non-clienti possono trovarne uno sempre sul sito ma anche sulle pagine bianche telefoniche: ce ne sono 4700 in tutta Italia, che rispondono dai 240 Family Banker



Un'immagine dello sport di InMediolanum, il servizio più recente per i clienti della Banca.

Ufficio sparsi da nord a sud e da est a ovest, nelle città come nei paesi. Fino al 28 agosto, poi, come dicevamo, incaricati di Banca Mediolanum istrutti appositamente per il conto deposito, sono presenti in trenta centri commerciali, in stand

facilmente riconoscibili dal marchio InMediolanum. Anche a loro, come a un Family Banker, è possibile chiedere, senza alcun impegno, anche solo per curiosità, tutte le informazioni e i chiarimenti che si desiderano.

Messaggio Pubblicitario. 3,50% annuo lordo corrispondente al 2,55% netto. Condizioni valide fino al 30 agosto 2011. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi su mediolanum.it e presso i Family Banker®

IN COLLABORAZIONE TRA MEDIOLANUM CORPORATE UNIVERSITY E MIP POLITECNICO DI MILANO

Nasce il Master Universitario in Family Banking

Con l'obiettivo di formare i Family Banker del futuro, i professionisti finanziari d'eccellenza, attraverso un percorso di studi di altissimo livello, dalla collaborazione tra il MIP - la Business School del Politecnico di Milano - e Mediolanum Corporate University (MCU) - l'università aziendale di Banca Mediolanum - nasce il Master Universitario in Family Banking. Si tratta di un vero e proprio Master universitario, della durata di 12 mesi, che rilascia un titolo di studio con valore legale. Metà delle 52 giornate d'aula previste si svolgeranno al MIP, l'altra metà in MCU a Milano3, presso la sede di Banca Mediolanum, a cui si aggiungeranno le attività di affiancamento e formazione sul campo presso i Family Banker Office e le altre strutture sul territorio della Banca.



L'ingresso della sede MCU a Basilica (Milano)

Il Family Banker esiste dal 2005, quando Mediolanum ha registrato nome e qualifica come un marchio esclusivo, e in pochissimi anni ha già raggiunto piena notorietà di libera professione, tanto da avere un Master universitario espressamente dedicato

e intitolato, come ci è stato proposto proprio dal Politecnico milanese, sottolinea Oscar di Montigny, direttore marketing di Banca Mediolanum: «crediamo moltissimo nel ruolo sociale di questa professione, un ruolo delicato e molto importante, in quanto si occupa dei risparmi e degli investimenti privati delle persone, e quindi impatta direttamente sulla qualità di vita futura dei clienti. In Italia c'è una scarsa educazione finanziaria tra risparmiatori e investitori, e questo Master è anche un nostro ulteriore contributo e impegno a far crescere l'educazione finanziaria della clientela, attraverso l'assistenza di professionisti altamente qualificati». Il percorso formativo prevede anche a fornire un'adeguata preparazione alla prova valutativa per l'iscrizione all'Albo dei promotori finanziari, e si integra e completa con attività di formazione a distanza online

attraverso una piattaforma di e-Learning. Le iscrizioni sono già aperte, possono iscriversi i laureati di primo e secondo livello (laurea triennale o specialistica) di tutte le facoltà, che abbiano il desiderio e l'obiettivo di intraprendere la carriera del professionista finanziario (il Master non è vincolante alla carriera in Mediolanum ma ne costituisce titolo di pregio). L'inizio dei corsi è previsto per il prossimo novembre, per una durata di 12 mesi, e la scadenza per la domanda di ammissione è fissata al 30 settembre. L'accesso è a numero chiuso per un totale di 40 posti, è prevista una selezione attraverso test attitudinali e colloqui individuali. La graduatoria finale delle selezioni porterà anche all'assegnazione di alcune Borse di studio, messe a disposizione da Banca Mediolanum, a favore dei frequentanti più meritevoli.

Un Giro d'Italia da record per la Banca



Il Giro d'Italia che ha tagliato a Milano il traguardo il 29 maggio è stato come ormai di consueto un successo anche per Banca Mediolanum e i suoi Family Banker. Paradigmatico è stato il caso di Paolo Bonolis, sponsorizzato da Banca Mediolanum dal 1974, che ha vinto la gara a cui ha partecipato il Gran Premio della Mediolanum trophy conquistato da Stefano Clerici il 29 maggio nel 2009. Per la Banca il Giro, cambiato da ogni anno per un'occasione attraverso il "bookstore" per incontrare clienti e potenziali clienti e con il tema "ciclismo" in tema, è un'attività di marketing sportiva, divertente, avvincente ed esclusiva assoluta nel rapporto tra una banca e i propri clienti. E anche quest'anno i numeri e i risultati conseguiti sono da record: oltre 20 mila i partecipanti al concorso presso gli stand Mediolanum (1.500 le presenze all'interno della sede) e oltre 10 mila i clienti in partenza a arrivo di ogni tappa. Il gli eventi organizzati nei Family Banker Office presenti lungo il percorso con oltre 1.300 partecipanti. E ancora: 18 le serate esclusive Mediolanum Party con oltre 4.500 invitati e 4 gli eventi Primatiles dedicati a un totale di circa 200 partecipanti. Il 29, poi, sono state le finalissime "speciali" che sono state 30 mesi fa, a cui hanno partecipato circa 1.000 clienti e appassionati del pedale. Mettendo insieme i vari eventi, appuntamenti e manifestazioni organizzati da Mediolanum e supportati dall'ormai storica presenza del quarto testimonial Gianni Morandi, Francesco Mancini, Maurizio Fondriest e Paolo Bettini si arriva a quasi 28.370 contatti totali, con clienti e potenziali nuovi clienti, il record di sempre. Un altro traguardo di successo tagliato da Banca Mediolanum e i suoi Family Banker presenti in tutta Italia, dalle grandi città ai piccoli centri di provincia.

Un'ampia gamma di Fondi comuni per cogliere le migliori opportunità dei mercati finanziari

La formula di Mediolanum Best Brands

Il prestigio, la solidità e le capacità di grandi Case di investimento unite alla consolidata strategia di Mediolanum

Prospettive e opportunità per far rendere al meglio i propri investimenti. La linea di sviluppo che guida sempre scelte e offerte d'investimento che Banca Mediolanum mette a disposizione di clienti e risparmiatori è semplice e ben precisa: offrire il meglio del panorama mondiale. Una logica e una strategia che hanno dato vita, a partire dal marzo 2008, alla gamma di fondi comuni Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds, ovvero, letteralmente, i "Migliori marchi" del settore finanziario a livello globale. Oggi il risparmiatore può investire in tutte le aree geografiche e nei settori economici di tutto il mondo. Ma per farlo con efficacia occorre avere una presenza fisica sul territorio di esperti finanziari, validissimi "team" di gestione degli investimenti e un "know-how" specifico che solo grandissime aziende a livello internazionale possono avere. Da qui la visione strategica di un'alleanza, ormai consolidata e di successo, che vede, da un lato l'esperienza del Gruppo Mediolanum e, dall'altro, le strategie specializzate delle società d'investimento tra le migliori al mondo, a cui si ag-

giunge la consulenza professionale prestata a ogni cliente dai Family Banker. In quest'ottica, e all'insegna della massima diversificazione e specializzazione, la gamma di fondi comuni Mediolanum Best Brands si compone di due diverse linee d'investimento: la linea "Collection", composta da diversi fondi comuni multi-marca, di oltre 20 tra le più prestigiose società di gestione internazionali, e la linea denominata "Selection", che consiste invece in 6 fondi comuni mono-marca di altrettante tra le primarie Case d'investimento mondiali (BlackRock, DWS Investments, Franklin Templeton Investments, JPMorgan Asset Management, Morgan Stanley Investment Management e PIMCO). Una diversificazione e nelle possibilità e strategie d'investimento ancorata al massimo, per soddisfare esigenze e obiettivi di ogni cliente e di ogni profilo d'investitore. Per fornire a ciascuno il giusto mix di soluzioni finanziarie, avendo a disposizione un'ampia e differenziata gamma di risorse e opportunità, come testimoniano anche i manager italiani di BlackRock, DWS Investments e Franklin Templeton Investments.

BLACKROCK

Andrea Vignolo, Managing Director, Country Head per l'Italia di BlackRock

«Non bisogna farsi distrarre dai mille dettagli che gravano pesantemente sui bilanci e sugli investimenti. Serve terminare in modo realistico i fondamentali dell'economia mondiale, sono molto positivi e con solide prospettive di ulteriore sviluppo. È il modo migliore per estrarre e preservare valore da questa crescita dei cambiamenti in corso che generano nuove opportunità. Proprio l'investimento in azioni è la soluzione più solida e a lungo termine. È un'opportunità internazionale. È possibile generare rendimenti molto superiori a quelli del lungo termine. Ma per fare tutto ciò con successo occorre una selezione delle aziende migliori in tutto il mondo, attraverso professionisti specializzati e affidarsi al leader di ogni settore, domani come Banca Mediolanum che fa del servizio e dell'affiancamento al cliente uno dei suoi punti distintivi e di eccellenza».

DWS

Mario Castiglioni, Managing Director, Head of Distribution per l'Italia di DWS Investments

«L'alleanza con Banca Mediolanum e l'inizio nel 2010, del primo anno trascorso insieme e la più consistente risultato eccellente. Dobbiamo investire nel lungo termine e abbiamo l'opportunità di valorizzare al meglio i Mega Trend ovvero le grandi tendenze di sviluppo umano. Sono a mio avviso evidenti le opportunità rappresentate dalle aziende leader in questi settori: energia, tecnologia, infrastrutture e altre. Altre tendenze di sviluppo enorme e di prospettiva dai confini dei Paesi emergenti e in forte crescita che in DWS abbiamo definito "contorni emergenti" e che rappresentano un mercato fondamentale anche per le aziende del Paese Occidentale. L'unico essenziale investire nei Mega Trend dell'economia e dello sviluppo globale trasformandoli in vantaggiose opportunità d'investimento per tutti i risparmiatori».

FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS

Sergio Albertelli, Senior Director, Sud Europa e Benelux di Franklin Templeton Investments

«Attraverso Sergio Albertelli, importante partnership avviata un anno fa, abbiamo sviluppato in esclusiva per i clienti di Banca Mediolanum soluzioni e strumenti d'investimento flessibili, focalizzati in particolare sui mercati emergenti e quelli in fase di forte espansione, con Cina, India, Brasile e Russia in testa. Oltre alle 2.500 opportunità che oggi in termini del Prodotto interno lordo mondiale, e il 48% della popolazione totale, sono mercati solidi e con ottime prospettive di ulteriore crescita nel medio e lungo termine. Le economie dei principali Paesi emergenti sono del resto destinate nei prossimi anni a raggiungere e superare i livelli e i ritmi di crescita dei maggiori Paesi Occidentali e gli strumenti per questo valorizzare nel tempo le opportunità che esistono e che si presentano in questo ambito significa cogliere il futuro dei nostri investimenti».

Questa è una pagina di informazione riservata. Il contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.