

Informazione Pubblicitaria

Beni reali al riparo dall'inflazione

Investire oltre la crisi

Una rotta che dalle ondate della crisi economica e finanziaria internazionale porta allo scenario che ci attende dopo la tempesta.

Per chi guarda alla gestione dei propri risparmi e investimenti in maniera adeguata, vale a dire non navigando a vista senza chiedersi quali siano le prospettive all'orizzonte, ma orientando la bussola per seguire un percorso preciso, lungimirante nel tempo, e cercando di anticipare le tappe che ci attendono, una rotta può essere già tracciata: diversificare sempre gli investimenti in modo da distribuirli su risorse e settori diversi, per proteggersi dalle burrasche che si possono abbattere da una parte o dall'altra. E mettersi al riparo dai rischi di crescita dell'inflazione che neghino la ripresa dell'economia nei prossimi anni, dopo la recessione e il superamento della crisi internazionale. Come? Investendo non solo nei mercati finanziari ma anche in beni reali, come immobili e aziende, che risultano poco esposti e vincolati all'andamento e agli strappi dell'inflazione. Finiti tra tutti i beni immobiliari, che se sono di qualità offrono rendimenti interessanti, soffrono meno per le difficoltà dei mercati finanziari, e non si svalutano nel tempo. La diversificazione delle soluzioni di investimenti di ogni singolo risparmiatore e cliente è da sempre una delle principali linee guida che orientano l'attività di Banca Mediolanum, e dei suoi Family Banker, una strategia fondamentale per gestire al meglio le risorse a disposizione. Per diversificare è indispensabile distribuire gli investimenti fra soluzioni e beni diversi, in modo da ridurre le incognite che si possono presenta-

re concentrando tutto il capitale su un'unica scelta o poche soluzioni. Partendo sempre dalle diverse tipologie di investimento finanziario: titoli azionari, obbligazionari, prodotti assicurativi e previdenziali, che hanno caratteristiche, potenzialità e prospettive differenti, a seconda del profilo del singolo investitore, della durata dell'investimento, degli obiettivi di rendimento finale.

In questo quadro, e guardando all'orizzonte che ci attende nei prossimi mesi e anni, molti economisti e analisti finanziari prevedono già che la ripresa economica che seguirà e supererà la crisi in corso porterà anche nuova inflazione, probabilmente con un aumento consistente del caro-vita e degli indici ad esso collegati, in tutto il mondo. E proprio per questo, oggi e nello scenario che abbiamo di fronte, diversificare significa investire oltre che in soluzioni finanziarie tradizionali, calibrare su misura per ogni singolo cliente, anche in soluzioni finanziarie strettamente collegate alle condizioni dell'economia reale, come ad esempio l'inflazione, per arrivare ai beni reali, ad esempio immobili di qualità, aziende di valore, che, quando l'economia riprenderà a ingranare una marcia dopo l'altra, sapranno bilanciare gli effetti al rialzo che accompagneranno la ripresa e la nuova crescita. E questo tipo di investimento può essere a sua volta diversificato ricorrendo ai fondi immobiliari. Scelte e opportunità d'investimento vanno del resto pianificate con un'ottica e un respiro di più lungo periodo, oltre la crisi, e oltre i riflessi che la seguiranno. Ma le occasioni che questa crisi ha generato vanno colte adesso, prima che sia troppo tardi.

La soluzione bancaria innovativa, completa e ad alto rendimento

Conto Freedom, un interesse da record

Il conto corrente Freedom offre un tasso del 3% netto, e altre condizioni vantaggiose per i correntisti

Parlano i numeri. Che per quanto riguarda risparmi, rendimenti, convenienza, sono sempre la voce più importante. L'offerta più vantaggiosa del conto corrente Freedom di Banca Mediolanum è innanzitutto il tasso d'interesse: 3% netto. Pari al 4,11% lordo.

Un interesse che stacca nettamente quello degli altri conti bancari ordinari disponibili sul mercato, che non superano lo 'zero virgola qualcosa', e restano sempre ben al di sotto di un punto percentuale, sia nella cifra lorda, e tanto più in quella netta, che è quella più rilevante perché indica ciò che alla fine ci si trova in tasca.

È un'alta remunerazione applicata sempre a tutta la liquidità in garanzia sul conto oltre i 12mila euro, e che viene

aggiornata ogni trimestre: dopo l'esordio del conto Freedom nel marzo scorso, e la scadenza del primo trimestre di operatività a fine giugno, il tasso del 3% netto resta ora confermato e invariato anche per i prossimi 3 mesi, fino alla fine di settembre. Una conferma, sostanziale e sostanziosa, che indica soprattutto una cosa: il 3% netto non è un'offerta promozionale, né una condizione riservata ai nuovi clienti. Ma rappresenta la prova concreta e tangibile della logica e della filosofia di offerta che stanno alla base del conto Freedom: il tasso di interesse viene riconosciuto sempre, aggiornato ogni

trimestre, e comunicato con un mese di anticipo, proprio con l'obiettivo di mettere sempre a disposizione le migliori condizioni possibili tra quelle disponibili sul mercato, senza che il cliente debba andarle a cercare e inseguire tra le varie offerte del momento. Un tasso d'interesse fisso e invariabile non permette questo adeguamento e questa flessibilità. L'unicità di questa soluzione di risparmio, innovativa e vantaggiosa, è rafforzata anche dal fatto che Freedom è un conto corrente completo, con tutte le funzioni e operazioni di un conto

tradizionale. Costo del conto corrente: zero, con una garanzia media pari a 12mila euro o con un patrimonio gestito oltre i 30mila euro. Negli altri casi: solo 5 euro al mese. Principali operazioni bancarie, come prelievi Bancomat, bonifici, Rid, pagamenti utenze: gratuite. Disponibilità delle FreedomCard, carte di credito e Bancomat, e la possibilità di personalizzare con la foto del titolare per una maggiore sicurezza, oltre a ricevere Sms di avviso gratuiti dopo ogni operazione bancaria effettuata. E con Freedom il titolare ha sempre la piena disponibilità di tutti i soldi versati, fino all'ultimo centesimo e senza nessun vincolo (a differenza di un conto di deposito, ad esempio, che propone interessi convenienti ma che blocca il capitale).

La totale trasparenza e condizioni più favorevoli sono anche garantite nella contabilità delle operazioni bancarie e nell'accredito degli interessi: mentre con gli altri conti correnti disponibili sul mercato la disponibilità effettiva degli interessi maturati si realizza dopo mesi o alla fine dell'anno, con Freedom il cliente ha i propri interessi maturati che vengono aggiornati quotidianamente, giorno per giorno, e sono immediatamente disponibili e spendibili. Anche in questo caso, flessibilità e convenienza che non hanno paragoni sul mercato.

tasso netto 3% lordo 4,11%



L'attività di consulenza finanziaria dei professionisti Mediolanum in tutta Italia

La rete dei Global Banker

Forte preparazione professionale, aggiornamento continuo, carriere e soddisfazioni che crescono in linea con i risultati raggiunti, sono alcuni degli aspetti principali che caratterizzano l'attività dei Family Banker Mediolanum, gli oltre 5mila consulenti finanziari che garantiscono un'assistenza continua e persona-

lizzata a ogni singolo cliente della Banca, in tutta Italia. Mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove la consulenza al cliente è ancora in gran parte standardizzata, oppure il servizio viene fornito attraverso piattaforme online, dove il contatto personale e 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 si rivolge direttamente al proprio Family Banker di fiducia per assistenza e consulenza personalizzata per quanto riguarda risparmio, previdenza, coperture assicurative e investimenti.

Il Family Banker opera all'interno di un sistema meritocratico, reale, stabilito sul campo, nell'attività di tutti i giorni. Per cui ogni singolo professionista ha la possibilità di far crescere la propria clientela di riferimento, e di fare una carriera che si sviluppa in tappe, livelli e percorsi diversi, a

seconda delle singole propensioni e degli obiettivi personali. Il percorso professionale del Family Banker a un certo punto si trova infatti come davanti a un bivio: può scegliere di intraprendere la carriera di manager e supervisore territoriale, gestendo e coordinando i consulenti finanziari nelle rispettive aree di competenza, oppure passa al livello e alla qualifica di Global Banker, dedicandosi alla consulenza di un numero di clienti ancora più ampio, e a maggiori patrimoni finanziari gestiti.

«Per un Family Banker passare al ruolo di Global Banker rappresenta l'opportunità di crescere ulteriormente nella propria attività, e di far crescere ancora le proprie soddisfazioni e i propri risultati» osserva Franco Delle Chiaie, responsabile e coordinatore nazionale dei Global Banker Mediolanum, «una sfida che invito tutti a cogliere, dato che Banca Mediolanum mette a disposizione dei propri professionisti tutti gli strumenti necessari per continuare a sviluppare la propria attività, dall'aggiornamento continuo alla formazione specializzata». Sempre nel segno di un servizio di qualità e fiducia rivolto alla clientela.



Consulenza finanziaria specializzata con i Global Banker Mediolanum

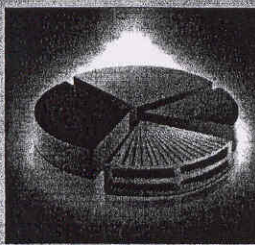
L'intervento di Walter Ottolenghi*

Il 'mattoncino' nel Portafoglio

La diversificazione degli investimenti nel settore immobiliare continua a dimostrare la sua validità anche attraverso i momenti più turbolenti dei mercati finanziari. In diversi Paesi europei, e in Italia in particolare, dove si sono evitati gli eccessi speculativi e le spericolate operazioni di debito proprie soprattutto del cosiddetto modello anglosassone, il periodo di inusuale recessione economica ha provocato solo marginali correzioni dei valori, soprattutto per quanto riguarda gli immobili di buona qualità e messi a reddito con conduttori dalla solida situazione economica. Il rendimento prodotto dai canoni di locazione ha infatti contribuito a confermare l'idoneità di questa forma d'investimento come ideale complemento e fattore equilibrante delle altre forme di risparmio presenti nel patrimonio delle famiglie.

Il Fondo Immobiliare Mediolanum Real Estate ha seguito in modo attivo l'evoluzione del mercato nel corso degli ultimi tre anni e si è presentato all'appuntamento del 2009 con le carte in regola per cogliere le opportunità che lo scenario attuale presenta. Tra il 2006 e il 2007, il Fondo Real Estate ha costituito la base principale del proprio portafoglio d'investimenti evitando di ricorrere a facili obiettivi di impiego immediato delle risorse economiche raccolte per perseguire effimeri successi di facciata, ma ha operato una scelta di qualità, privilegiando gli impieghi caratterizzati da un elevato rendimento locativo e da prezzi d'acquisto che esprimessero valori al metro quadro non contagiati dalla febbre degli immobilizzanti d'assalto, che ancora fino a non molti mesi fa alteravano il profilo del mercato. Il 2008 è stato un anno intermedio, di sostanziale osservazione e attesa, nel corso del quale si è ottimizzata la gestione del patrimonio acquisito. In tutto questo periodo, il Fondo ha distribuito cedole corrispondenti a circa il 4% annuo del valore iniziale della quota investita. Venendo alla prima metà del 2009, il Fondo ha ripreso a investire, met-

tendo a segno due acquisizioni (entrambe a destinazione uffici, la prima nel centro di Milano, la seconda in uno dei principali distretti direzionali che circondano il capoluogo lombardo) che possono essere esemplificative delle opportunità che si stanno presentando attualmente nel comparto immobiliare: vantaggi di rendimenti da locazione e risultati molto interessanti in prospettiva.



Diversificare gli investimenti anche nell'immobiliare

E la società di gestione sta attualmente valutando diverse altre opportunità d'investimento che stanno maturando in questa particolare situazione di mercato. All'inizio di giugno, in particolare, è già stata finalizzata l'acquisizione di

una galleria commerciale strategicamente collocata in una regione centrale italiana, avviata da diversi anni con risultati di successo e in progressiva crescita.

* amministratore delegato di Mediolanum Gestione Fondi

Qualità e innovazione

Assegnato il premio Mediolanum Award

Nel corso di un convegno alla Bocconi

Mercoledì 17 giugno, all'Università Bocconi di Milano, è stato assegnato il premio Mediolanum Award for Service Quality & Innovation, dedicato alla qualità del servizio verso il cliente e all'innovazione. L'edizione 2009 del riconoscimento, rivolto quest'anno al settore dei servizi di assistenza alla Terza età, ha premiato "A.S.P. Città di Siena" per la Qualità e l'innovazione gestionale, "Casa di Riposo San Giuseppe Onlus di Castigo (BG)" per la Qualità e l'innovazione nel servizio relativo al rapporto tra struttura e familiari, "Casa di Riposo Dott. Giuseppe Pariani" di

Oleggio (NO) per la Qualità e l'innovazione nel servizio relativo al rapporto tra operatori e utenti, "I.S.A.C.C. - Istituto Servizi Assistenziali Cima Colbacchini" di Bassano del Grappa (VI) per la Qualità e l'innovazione nella rete territoriale.

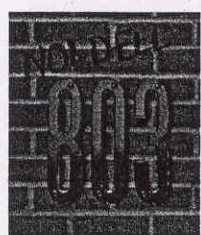
Mediolanum sostiene e promuove le attività del Customer & Service Science Lab, il centro di ricerche sull'orientamento al cliente, la qualità e l'innovazione nel settore dei servizi, e la cattedra denominata "Customer & Service Science": due iniziative create in collaborazione con l'ateneo milanese, per studiare e promuovere la qualità del servizio alla clientela.



Nuova iniziativa della Banca e di Mediolanum Comunicazione, a disposizione delle imprese dei clienti

Comunicazione al servizio delle aziende

Un'azienda potrà realizzare video e spot promozionali sulla propria attività, un'altra organizzare un evento per lanciare un nuovo prodotto, un'altra ancora avrà la possibilità di riprogettare la propria immagine e strategia di comunicazione. Tante opportunità a portata di mano, come mai era stato possibile prima d'ora. In pratica, tutte le risorse, le strutture, le attività di Mediolanum Comunicazione vengono messe a disposizione dei clienti della Banca che hanno un'azienda, una società, un'impresa. Per aiutarli in maniera concreta e determinante a uscire dalla crisi, a superare le difficoltà di questo momento. A costi ridotti al minimo. Con a disposizione gratis tutti gli strumenti e le professionalità per raggiungere l'obiettivo prefissato, e avendo in carico solo un rimborso spese per i costi materiali di realizzazione di ogni progetto. È una nuova, straordinaria



iniziativa, avviata nelle ultime settimane, che sta già raccogliendo grandi consensi e una valanga di richieste di adesione. Mediolanum è una banca rivolta alla clientela individuale, retail come viene definita dal termine inglese, non si rivolge con i propri servizi bancari direttamente alle aziende, ma molti clienti di Mediolanum sono imprenditori, titolari di società o di un'attività professionale. E per aiutare anche le loro imprese a supera-

Mediolanum Comunicazione realizza e produce anche i programmi di Mediolanum Channel, il canale satellitare del Gruppo visibile sul canale 803 di Sky. Nell'immagine il logo di uno dei programmi di maggior successo: "Noi dell'803", un salotto esclusivo in cui artisti, intellettuali e professionisti raccontano le loro storie e le loro passioni

«Abbiamo iniziato a presentare questa iniziativa nel Tri-Veneto, in Emilia Romagna e nelle Marche, e sono già moltissime le richieste che ci sono arrivate» sottolinea Masciotti, «l'obiettivo è quello di offrire un importante contributo alle imprese dei nostri clienti in termini di comunicazione aziendale, a condizioni assolutamente vantaggiose e altrimenti fuori dalla portata di molti di loro. Mettiamo a disposizione tutte le nostre potenzialità per aiutarli a sviluppare il loro business».

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

Selezione e reclutamento tel. 840.704.700 www.familybanker.it

Entra in Banca Mediolanum basta una telefonata **840.704.444** www.bancamediolanum.it

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