

**BANCA
MEDIOLANUM**
GRUPPO BANCARIO MEDIOLANUM

“**N**e ho visti tanti andare forte in pianura e abbandonare il Giro in montagna” disse Bartali a Coppi durante il Giro d'Italia del 1940. Tappa sulle Alpi, Coppi sta per arrendersi, troppa fatica, troppi dolori alle gambe. Bartali torna indietro e a modo suo, cioè strappandolo, incoraggiando l'amico rivale con quella frase tagliente. Coppi riparte, e vince il Giro. Bartali, il Gran Premio della Montagna, il quinto per lui.

Il Giro d'Italia, con tutte le qualità necessarie per vincerlo, è da sei anni una metafora per Banca Mediolanum, sponsor della Maglia Verde, che dal 1974 indossa il ciclista che durante la manifestazione si è aggiudicato il Gran Premio della Montagna, totalizzando più punti nelle tappe in salita. Lo stesso vale negli investimenti: conta il risultato sul lungo periodo, non i tonfi o gli exploit momentanei. La "corsa" va programmata, e va continuata anche quando non si sta "comodamente" pedalando in pianura, ma si sta arancione in un tratto tutto in salita. A chi ci crede, cioè a tutti che condividono questa "filosofia", Banca Mediolanum ha offerto anche quest'anno la possibilità di seguire il Giro da vicino, dal giorno del via, il 10 maggio a Palermo, fino alla sua conclusione, fissata per il 1° giugno a Milano, insieme con testimonial che hanno fatto grande il ciclismo italiano: Francesco Moser, Gianni Motta e Maurizio Fondriest. A ogni tappa clienti



A destra: Una tappa del Giro. Sopra: un momento di pausa nello stand Mediolanum



91° GIRO D'ITALIA Al traguardo con Mediolanum

I clienti al seguito con Moser, Motta e Fondriest. Aiuti ai bimbi di Haiti

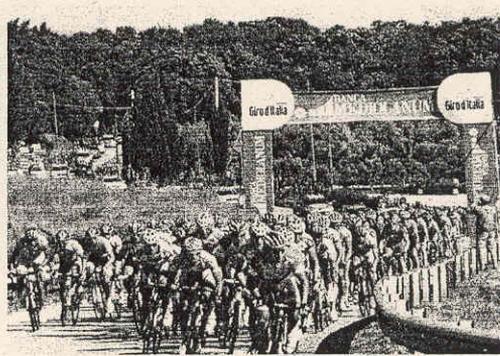
selezionati sono protagonisti di questo o quel momento della manifestazione. C'è chi parte in bicicletta la mattina, con uno di questi tre indimenticabili campioni, per coprire i primi chilometri della tappa; altri, all'arrivo, percorrono gli ultimi fino al traguardo, prima dell'arrivo degli atleti. Altri ancora fanno parte della carovana, seguono cioè il Giro in auto. Punto di riunione in ogni tappa è il "villaggio" degli sponsor, dove anche Mediolanum è presente con un gazebo. Qui alcuni clienti possono seguire la corsa su un mega schermo: un "salotto" a pochi metri dal traguardo, che

permette di assistere in prima fila all'arrivo. Ultimo appuntamento di ogni giornata, la cena, fra ciclisti e personalità, in un ristorante della zona. Ma anche la Fondazione Mediolanum è scesa in pista al 91° Giro d'Italia, con Piccolo Fratello, il suo progetto di solidarietà più impegnativo, e invita tutti a parteciparvi. Per farlo basta offrire due euro. Grazie alla disponibilità di Tim, Vodafone, Wind e 3, potete aderire al progetto "Scuole di strada" inviando un sms, anche vuoto, al numero 48548 dal 10 maggio al 1° giugno 2008. Il progetto "Scuole di strada", in

collaborazione con Fondazione Francesca Rava NPH Italia Onlus che da anni assiste e aiuta i bambini di Haiti che vivono nelle condizioni più disagiate, segue un'analoga impresa di cooperazione già avviata con la associazione Amani in Kenya, dove Piccolo Fratello ha aperto, in un sobborgo della capitale Nairobi, un centro di formazione, una casa di prima accoglienza e una casa-famiglia per ragazzi di strada, per una quarantina di bambini. Ora si vuole fare qualcosa di analogo ad Haiti, dove Piccolo Fratello si è posto come obiettivo del primo triennio

l'acquisto di camion per il trasporto dell'acqua potabile e l'avvio di microimprese, in grado di autofinanziare le scuole di strada che si avviano nei prossimi due anni e daranno accoglienza a oltre 1800 bambini nella capitale Port-au-Prince. Chi voglia partecipare al progetto può fare un versamento su conto corrente bancario intestato a "Fondazione Francesca Rava NPH Italia, c/c 860000 ABI 03062 CAB 34210, specificando la causale "Piccolo Fratello-Haiti". Per documentare l'andamento dei progetti ogni venerdì su Mediolanum Channel (canale 803 di Sky), alle 23, va in onda l'omonima trasmissione, che aggiorna settimanalmente sull'avanzamento dei lavori.

Per la sesta volta consecutiva la Banca sponsorizza la Maglia Verde-Gran Premio della Montagna



Informazione Pubblicitaria

INTERVISTA CON L'ITALIAN NETWORK MANAGER

Family Banker, la rete crescerà ancora

Tre obiettivi precisi: soddisfazione della clientela, che è da sempre la principale priorità per Banca Mediolanum; crescita della rete dei Family Banker in tutta Italia; incremento della raccolta delle risorse finanziarie. A illustrarli, e a tracciarne le prospettive, è Guido Lasciarrea, dal gennaio scorso nuovo Italian network manager della Banca, il responsabile di tutta la rete dei Family Banker a livello nazionale. «La nostra strategia vincente è di essere sempre vicini al cliente, e di fornire soluzioni efficaci e adeguate alle sue specifiche esigenze» sottolinea Lasciarrea: «Il migliore risultato finanziario è dato dall'investire in maniera ponderata e diversificata, in funzione delle specifiche necessità, ma molto del risultato finale si deve al Family Banker Mediolanum, che assiste il cliente, lo segue e aiuta nelle scelte, e gli permette di approfittare di tutte le opportunità di gestione e investimento dei capitali».

I Family Banker sono senza dubbio il punto di forza e una delle risorse di eccellenza di Banca Mediolanum. Costituiscono la struttura e l'organizzazione sul territorio, in ogni città e provincia, capaci di garantire vicinanza reale e concreta alla clientela, e di seguirlo e aiutarlo nelle scelte e decisioni di risparmio e investimento, portando la Banca a casa del cliente. E ora per i Family Banker parte una nuova, importante fase di reclutamento e selezione di nuovi professionisti. La Banca intende infatti potenziare e ampliare ulteriormente la propria rete capillare sul territorio, già composta attualmente da oltre 6 mila professionisti che operano in ogni provincia d'Italia, per venire incontro alle sempre crescenti richieste ed esigenze dei risparmiatori e investitori italiani. Aumenta la domanda per servizi bancari, comodi e disponibili (dove, come e quando vuole il cliente) e per una consulenza efficace, su misura, in grado di garantire soluzioni di risparmio e investimento in linea con le specifiche necessità di ogni correntista.

«È sempre più chiaro a tutti che il risparmio è un sacrificio da affrontare e gestire al meglio» rileva Lasciarrea, «e le scelte su come investire devono essere affidate a professionisti esperti che sappiano ascoltare il cliente e proporre soluzioni mirate. Il suc-

cesso che continuiamo a incrementare nel mercato bancario, finanziario e assicurativo, ci porta a dover ricercare sempre nuovi consulenti, e per questo puntiamo sul



Guido Lasciarrea, Italian Network Manager

reclutamento e la ferrea selezione di giovani capaci, dinamici e desiderosi di realizzare le proprie potenzialità, ai quali offriamo la concreta possibilità di mettere a frutto anni di studi, con l'avvio di un percorso professionale come Family Banker, e della carriera che ne può seguire. La struttura e le attività di formazione di Banca Mediolanum, del resto, sono tanto evolute ed efficaci che permettono di fornire una completa e adeguata professionalità a tutti i consulenti finanziari, che possono in questo modo sviluppare una significativa esperienza professionale in tutti gli ambiti dei servizi bancari, finanziari e assicurativi. «Ai giovani che desiderano intraprendere questa carriera, e che come sempre selezioniamo con grande rigore e attenzione» spiega Luigi Concetti, responsabile del settore 'Recruiting & Empowerment' di Banca Mediolanum, «offriamo la possibilità di crescere professionalmente e di mettere a frutto il proprio talento e le proprie capacità all'interno di un grande Gruppo, in grado di valorizzare e gratificare le risorse umane.

Ci distinguiamo, nel panorama bancario italiano, anche perché abbiamo strutture e risorse per la formazione e l'aggiornamento professionali che è molto difficile, se non impossibile, trovare altrove». E un altro elemento distintivo, in questo quadro, è senza dubbio la struttura della Tv Aziendale che fornisce giornalmente supporti informativi, approfondimenti e contenuti per la formazione e l'aggiornamento dei Family Banker. Sul sito dedicato (www.familybanker.it) si possono trovare le informazioni dettagliate sui requisiti e criteri di valutazione previsti, e sulle modalità per accedere alle selezioni.

IL PUNTO DI ANTONELLO ZUNINO*

È il momento dell'azionario

Un'accortezza: scegliete con un professionista i fondi più adatti

crisi odierna che non ha un nemico organizzato ma una pattuglia di "partigiani" semi nascosti ed in permanente agguato, si chiamano "immobiliare USA", "sub prime", derivati e tanto altro. Persino la crisi di "overdose" 2000-2003 non può trovare raffronti con questa perché allora alcuni attori oggi fortissimi (i cosiddetti "BIRS") uscivano dalla crisi sventata del '98 e non avevano alcuna forza finanziaria ed economica di cui oggi abbondano. Dunque non concordiamo né con Soros ed altri studiosi eminenti (crisi peggiore dal '29, fine del dollaro con moneta di riserva, né con P. Volker, né con C. Tremonti che sembra invocare nazionalizzazioni e sostenere che il sistema liberistico è alla fine, confondendo gli interventi dello Stato in U.S.A. ed U.K. con un cambio definitivo di rotta del capitalismo concorrenziale che conosciamo, con tutti i suoi difetti ma anche tanti pregi. C'è aria di protezionismo in Italia ed in Francia e non ci piace. I mercati vanno aiutati ma poi devono riprendere la strada della libertà.

Nel clima terroristico nel quale hanno navigato in crescendo da agosto a media, quanto hanno perso i mercati azionari maggiori? Mediamente gli U.S.A. (S.P. 50) l'11%, l'Europa, in media, il 15%; nella decantata Asia, il Giappone il 26% e la Cina oltre il 30%. Il Brasile è in pari. Questo significa, secondo noi, che decine di milioni di investitori nel mondo, dopo aver creduto alle varie Cassandre scatenatesi soprattutto tra Gennaio e Marzo (1929, recessione U.S.A. certa e pesante, dollaro "morto") ed aver, purtroppo, in molti sventato quel che avevano, si sono



risvegliati e non hanno più ascoltato il grido delle "sirene" che li attraevano verso il baratro (sirene che, probabilmente compravano). Ebbene; che cosa ha rappresentato il Gennaio sulle minusvalenze totali? Pochi ci hanno fatto caso, ma la caduta di quel mese rappresenta circa il 75% dell'intera discesa da Agosto! Il che significa che chi ha resistito ha creduto ai mercati e non agli oracoli di Delphi, spesso solo in cerca di celebrità del tipo: se ci azzecco nessuno si ricorderà di nulla. Traiamo ora qualche conclusione. La crisi non è finita, l'alta volatilità continuerà per qualche tempo, con bruschi ribassi e rimbalzi, ma il lavoro di tutti sta già, a nostro avviso, generando una certa fiducia: le banche si stanno autoregolamentando e stanno pubblicando bilanci finalmente attendibili che, per di più, nonostante le grandi perdite, svalutazioni, accantonamenti e previsioni caute per il 2008, vengono subito premiate dal mercato (era uno degli elementi su cui avevamo puntato di più), le Banche Centrali, specie la Fed. e la B.O.E., cedono al sistema titoli del Tesoro in cambio di carta con "rating" "dubbi", e concordano tra di loro, (B.C.E.), inclusa le iniezioni massicce di liquidità per alleviare le distorsioni del mercato monetario, dove la fiducia - se pur in diminuzione -

tra banca e banca mantiene alto lo "spread" con i tassi di riferimento, le società di "rating" sono state molto più veloci nell'assegnare i loro voti e stanno rivedendo parametri nuovi, Governi e Fondi sovrani fanno la loro parte (Specie in U.S.A.) indispensabile in emergenza. Chi sostiene che il comitato Draghi ed il G7 hanno fabbricato un'aspirina per una polmonite, sbaglia, perché in realtà hanno riassunto in serie proposte molte delle cose già in cammino. Naturalmente, vedremo in seguito, quando scopriremo se la finanza sarà tornata ai tempi in cui era l'olio indispensabile per lo sviluppo economico e non una casa da gioco globale. Torniamo ora qualche conclusione, in parte ovvia. a) Chi ha denaro ed età medio-matura, continui, come già suggerito da anni in Mediolanum da Ennio Doris ad accumulare fondi azionari secondo un programma di accumulo magari concordato con il proprio consulente; e lo faccia diversificando al massimo, senza, almeno per ora prediligere un'area ad un'altra. E il gioco più facile perché il capitalismo potrà cambiare pelle ma lo sviluppo economico ci sarà sempre; ed è un gioco che interessa nel mondo milioni di persone. b) Chi ha dei risparmi ma non può permettersi piani di accumulo magari anche per di sé si consulti con chi di dovere e dedichi una parte del patrimonio alle azioni; siamo al 22 aprile e molte società hanno pubblicato bilanci ricchi e belli anche in prospettiva; un pacchetto di azioni di qualità potrebbe rivelarsi premiante persino entro l'anno. Questa categoria è ancor più numerosa della prima e deve essere consigliata e seguita con costanza; c)

Infine vi è l'ahimè immensa categoria di chi non ha denaro sufficiente per rischiare. A questa categoria, all'interno della quale i discorsi sono vari a seconda dell'età, ci sentiamo di consigliare qualcosa più dei BOT, i CCT, o i BTP ossia anche delle obbligazioni societarie di prima categoria che in questa crisi sono scese molto di prezzo aumentando, di conseguenza, il rendimento. Comprarle aspettando la scadenza del prestito potrebbe apportare un po' di distensione a chi ha problemi a chiudere il mese; il segreto è di consultarsi con un consulente o banchiere serio e, possibilmente, conosciuto. d) Infine ribadiamo la nostra aspettativa che il primo mercato a riprendersi sarà quello americano (privilegiando il settore tecnologico e, ormai, buona parte del bancario - finanziario, oltre ad alcuni industriali che hanno pubblicato bei bilanci e proiettato un bel 2008); il premio sarà dato dalle plusvalenze realizzate ma anche dal dollaro, dato quotidianamente per morto e finito e che vediamo a fine anno, forse anche ad 1,45 (+8% circa).

*finanziere e scrittore di economia

VIAGGIO IN CINA PER I 70 MIGLIORI



Foto di gruppo per 70 Family Banker che alla fine di marzo hanno partecipato al viaggio annuale riservato ai più attivi professionisti di Global Banker, guidata dal coordinatore nazionale Franco Delle Chiaie, e da Gino Riccio, nuovo responsa-

bile della struttura Mediolanum. Meta di quest'anno la Cina. Scopo del viaggio, l'implemento della visione internazionale dei professionisti Mediolanum attraverso la conoscenza ravvicinata dell'immenso Paese asiatico. La visita ha evidenziato l'impor-

tanza della consulenza specializzata nei periodi in cui alta e allestite è l'offerta del mercato, ma altrettanto vasto il disorientamento e l'incomprensione di chi quel mercato non l'ha visto da vicino e non possiede quindi gli strumenti tecnici per interpretarlo.

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 Scoppa
roberto.scoppa@mediolanum.it