INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

BANCA MEDIOLANUM

TUTTE LE OPERAZIONI E I SERVIZI DI UN CONTO COMPLETO E UN'ALTA REMUNERAZIONE GRAZIE ALLA POLIZZA MEDIOLANUM PLUS

Conto Freedom, remunerativo e solidale

Per ogni nuovo conto corrente sottoscritto Banca Mediolanum garantirà l'equivalente di un mese di scuola a un bambino di Haiti

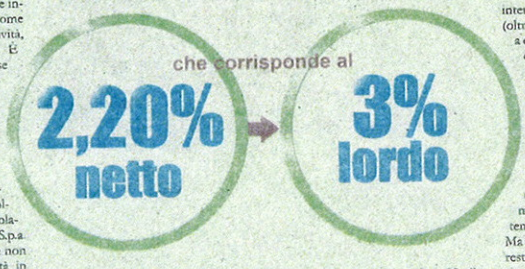
Quando il cliente è soddisfatto, anche i risultati per la banca ne beneficeranno. Quindi: la soddisfazione della clientela, di ogni singolo risparmiatore e investitore, come fulcro di tutto. Come punto di riferimento di ogni attività, offerta e soluzione finanziaria. È questa la filosofia che sta alla base delle attività e delle scelte di Banca Mediolanum. Il cliente al centro del servizio bancario, con le sue esigenze, interessi e aspettative. A cui dare risposte efficaci, vantaggiose, convenienti.

Ed è la logica e il principio su cui si fonda anche il conto corrente Freedom che, grazie al collegamento con la polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.a (che al cliente non costa nulla, e non vincola il capitale), alla liquidità in giacenza oltre i 15mila euro (e fino a un milione) è in grado di offrire, sempre, un tasso di remunerazione ai livelli più elevati tra quelli disponibili sul mercato bancario. Senza bloccare o vincolare i risparmi versati, come succede invece con un conto di deposito o come molte offerte online. Una risposta molto concreta e tangibile alle esigenze e aspettative della clientela.

Il tasso di remunerazione del conto corrente Freedom non è fisso e sempre uguale nel tempo, ma viene calcolato ogni tre mesi proprio per offrire al correntista le migliori condizioni possibili, in relazione agli scenari e ai tassi di mercato, e all'andamento dell'Euribor (l'indice di riferimento europeo del costo del denaro).

Per l'ultimo trimestre del 2010, fino al prossimo 31 dicembre, il tasso di remunerazione per chi è già da tempo titolare del conto risulta pari all'1,825% netto, un valore che raffrontato alle condizioni di un conto corrente ordinario corrisponde al 2,50% lordo.

In più per i nuovi correntisti, che apriranno per la prima volta un conto corrente Freedom, la remunerazione delle somme in giacenza oltre i 15mila euro risulta ancora più vantaggiosa, con un tasso di remunerazione del 2,20% netto, che rispetto alle condizioni di un conto corrente ordinario



corrisponde al 3% lordo. Cifre che svettano sempre rispetto a quanto disponibile sul mercato bancario.

E, oltre all'eccezionale livello di convenienza, i vantaggi del conto corrente Freedom riguardano anche le condizioni dell'operatività bancaria. Costo del conto corrente: zero, con una giacenza media pari a 15mila euro, o con un patrimonio finanziario gestito oltre i 30mila euro. Negli altri casi: 7,50 euro al mese, tutto incluso.

Principali operazioni bancarie, prelievi Bancomat, bonifici, Rid, pagamento utenze: gratuite.

Potendo sempre scegliere liberamente il modo con cui 'entrare' in banca: internet, telefono, Banking Center (oltre 400 professionisti specializzati, a disposizione dal lunedì al venerdì, dalle 8 alle 22, e anche il sabato mattina), sportelli convenzionati (oltre 15mila in tutta Italia).

E in più, per la massima tranquillità e consulenza di fiducia, il Family Banker (una rete di circa 5mila professionisti finanziari, in tutte le città e province del Paese) segue e assiste personalmente ogni singolo cliente, in maniera costante e continuativa nel tempo.

Ma le notevoli differenze rispetto al resto del mercato bancario e finanziario non finiscono qui. Per ogni nuovo conto corrente Freedom che verrà aperto, fino al 31 marzo 2011, Banca Mediolanum garantirà un mese

Per ogni nuovo conto corrente Freedom che verrà aperto, fino al 31 marzo 2011, Banca Mediolanum garantirà un mese di scuola a un bambino di Haiti

di scuola a un bambino di Haiti, sostenendo le attività della Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus, in stretta collaborazione con Fondazione Mediolanum. In sostanza, convenienza, vantaggi e solidarietà, insieme in un conto corrente. Unico, sotto tutti gli aspetti.

Messaggio Pubblicitario. Condizioni economiche nei Fogli Informativi sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker. Il rendimento del 2,20% netto annuo derivante dalla Polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A. è riferito ai nuovi sottoscrittori e regolarizzato fino al 31 dicembre 2010 oltre i 15.000 euro. Polizza a vita intera con premio unico a mezzo conto e rendimento di versamento e prelievi. Quando il valore del conto supera la giacenza di 15.000 euro la liquidità in eccesso 15.000 euro viene investita sulla polizza, mentre quando il valore del conto scende sotto la giacenza di 15.000 euro, viene disinvestito dalla polizza l'importo necessario a riportare sul conto la giacenza di 15.000 euro. Il rendimento del 2,20% 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 Bankers.
Detrazione a fronte di Fondazione Francesca Rava Onlus nella Polizza Unica al 31/03/2011.

*Tasso calcolato sulla giacenza di un conto corrente ordinario.

INTERVISTA CON MASSIMO GRANDIS, AMMINISTRATORE DELEGATO DI MEDIOLANUM ASSICURAZIONI

«Regola n.1: proteggere al meglio il proprio tenore di vita»

Lo dice anche la normativa europea sulla consulenza finanziaria: prima di tutto va protetto il tenore di vita presente del cittadino. Poi si può pensare alla pensione (tenore di vita futuro), infine a valorizzare il suo patrimonio (investimenti redditizi)» dichiara Massimo Grandis, amministratore delegato di Mediolanum Assicurazioni, che non fa parte del Gruppo Mediolanum ma opera prevalentemente con i Family Banker. Si tratta del resto 'di un principio al quale si attiene (o dovrebbe attenersi) ciascun 'bonus pater familias', dal quale ci si aspetta cura e saggezza; ma anche il 'reasonable man' degli inglesi, che si fa guidare dal buon senso. In altre parole: dovere del capofamiglia, dal cui senso di responsabilità dipende la qualità dell'esistenza di coniuge e figli, è garantire alla famiglia il mantenimento del livello di vita.

E come si fa, in un momento come l'attuale in cui crisi finanziaria ed economica si accavallano e moltiplicano i loro effetti? Le 'polizze di protezione' sono una risposta.

Autorevoli ricerche rivelano che se quattro anni fa era 'no' la risposta dell'italiano medio alla domanda 'senti il bisogno di proteggersi?', oggi è 'sì', con i dubbi che ne conseguono: con chi mi assicuro? posso permettermelo? basterà un'assicurazione?

Quando si tratta di ragionare di assicurazioni, il primo passo è fare ordine. «Mediolanum Assicurazioni» spiega Massimo Grandis, «ha ordinato i rischi in tre filoni: della persona, del patrimonio, dei beni, e ha predisposto uno strumento, il 'Protection Easy Tool',

Massimo Grandis

La 'polizza di protezione' intelletto il tenore di vita acquisito

che, come un navigatore, con poche domande mirate identifica il grado di rischio in cui si colloca il cliente. Una specie di tom-tom della sicurezza che rivela a ciascuno in quale dei tre ambiti si è più, meno o per nulla protetti».

I rischi per la persona possono essere gli infortuni, le malattie, gli interventi chirurgici; quelli del patrimonio, la capacità di produrre reddito; quelli dei beni riguardano la casa, la responsabilità civile e così via. Rischi che possono minacciare il mantenimento del livello di vita, che possono azzerare il frutto di una vita di lavoro, se non si può contare su di una protezione adeguata.

Quali sono le caratteristiche delle protezioni di Mediolanum Assicurazioni? «La chiarezza innanzitutto» risponde l'amministratore delegato, «abbiamo registrato il marchio Polizze Tonde a indicare, per ogni nostro prodotto in gamma, una chiave di lettura semplice ed efficace. Attraverso quattro semplici domande: A cosa serve, Cosa offre, Cosa è richiesto, Cosa fare in caso di sinistro, il cliente da subito è messo nelle condizioni di comprendere il servizio acquistato. Un patto di chiarezza con il nostro cliente».

La preoccupazione di ogni assicurato è il tempo che gli ci vorrà per essere indennizzato. «Le nostre polizze hanno delle prerogative nella gestione dei sinistri, che riguardano il modo, la velocità e l'efficacia. Entro dieci giorni dalla denuncia il cliente riceve il nome del nostro liquidatore che seguirà il suo caso, con tutti i riferimenti per contattarlo. Quanto ai tempi di chiusura di un caso, sono la metà dei tempi italiani. Per quanto riguarda l'efficacia, il cliente ha la sicurezza che la protezione viene attivata completamente».

Chiave di volta di queste prerogative è il Family Banker, che Grandis definisce 'tutore della sicurezza' del cliente, in tutte le fasi. All'inizio, quando, in sintonia con le direttive europee, invita il cliente a riflettere sulla necessità di garantirsi il livello di vita raggiunto e di porre questa attenzione come primo passo sulla strada di una buona gestione economico-finanziaria della famiglia. E il Family Banker è la persona più adatta per fare ciò: «Sa interpretare i bisogni della persona, della famiglia e individuare la soluzione, fra quelle proposte dal mercato, più adatta».

Ma la sua utilità si vede anche in seguito, quando avviene il sinistro. Da quel momento, più che mai, il Family Banker condivide col cliente ogni fase della questione, in tutti i suoi aspetti. Tutte le comunicazioni che il cliente riceve da Mediolanum Assicurazioni, le riceve anche il suo Family Banker. Che è tenuto a controllare che tutti gli indennizzi previsti dalla polizza siano richiesti e tutta la documentazione presentata. Perché, come dichiara Massimo Grandis «i prodotti assicurativi non sono complicati, ma articolati, hanno tanti dettagli. Il cliente ha il diritto di averne una descrizione e spiegazione da parte di una specifica persona – il suo Family Banker –, che è competente in materia e usa un linguaggio comprensibile e non da addetti ai lavori».

FONDI D'INVESTIMENTO: IL MEGLIO DI OLTRE 25 TRA LE MAGGIORI SOCIETÀ SPECIALIZZATE A LIVELLO MONDIALE TRA CUI ABERDEEN, FIDELITY E GOLDMAN SACHS

Best Brands Collection, un mondo di investimenti

Oggi il risparmiatore può investire in tutte le aree geografiche e nei settori economici di tutto il mondo. Ad esempio, nei Paesi e nelle Borse dei 'mercati emergenti', che hanno economie nazionali e 'trend' di sviluppo con interessanti opportunità e prospettive di crescita. Per farlo con efficacia occorre avere una presenza fisica sul territorio, validissimi 'team' di gestione e un 'know-how' specifico che solo grandissime aziende a livello internazionale possono avere.

«Da qui l'alleanza strategica che ha generato i fondi di fondi Best Brands Collection, istituiti da Mediolanum International Funds a partire dal settembre 2008» spiega Vittorio Gaudio, responsabile Area Patrimoni Finanziari Clientela di Banca Mediolanum, «che vede da un lato Banca Mediolanum, che ha dimostrato la grande capacità di consulenza nei confronti dei clienti attraverso i propri Family Banker, dall'altro le grandi Case di gestione internazionali, che hanno dimostrato di avere 'know-how' e dimensioni tali da garantire risultati di eccellenza. Uno dei grandi vantaggi di investire nei fondi di fondi Best Brands Collection consiste nel fatto che ogni cliente ha la possibilità di accedere, attraverso un unico prodotto, alle migliori competenze gestionali a livello internazionale, secondo un approccio evoluto e innovativo all'architettura aperta'. L'intera gamma Best Brands Collection è attualmente composta da fondi di oltre 25 prestigiose società d'investimento (e per questo, appunto, una 'collezione' multi-marca), che sono scelte da Mediolanum mediante un rigoroso processo di selezione e una conoscenza diretta, e che mettono a disposizione del cliente le loro differenti specializzazioni di gestione (ogni singolo portafoglio finanziario contiene, in media, tra 8 e 12 fondi sottostanti di altrettanti partner). E, all'interno dei fondi Best Brands Collection, ci sono due principali soluzioni d'investimento: i fondi di fondi con un approccio graduale al comparto azionario, e i fondi di fondi che investono prevalentemente in specifiche aree geografiche (tra cui le Borse emergenti) e settoriali, con la collaborazione di importanti Case di gestione internazionali, come Aberdeen, Fidelity e Goldman Sachs.

Vittorio Gaudio

Aberdeen

Matteo Bosco, Country Head per l'Italia di Aberdeen Asset Management: «Da radici di Trust scozzesi, è nata nel 1983 quella che è l'attuale Aberdeen Asset Management, oggi una società d'investimenti di livello globale che ha mantenuto nel proprio Dna la vocazione a investire le risorse della clientela sempre in maniera molto oculata e senza esporsi a rischi imprevisti. Uno 'spirito scozzese' nella gestione delle risorse finanziarie che rimane, in tutte le nostre scelte e strategie: sempre con l'obiettivo di ottenere i maggiori rendimenti, facciamo un'attentissima selezione dei titoli, delle Borse e dei settori su cui rivolgere gli investimenti. Attraverso anche un'approfondita ricerca e analisi proprietaria, e indipendente, su qualsiasi titolo che scegliamo di inserire all'interno delle nostre soluzioni finanziarie. Per noi è fondamentale creare un legame di fiducia a lungo termine con i nostri clienti, uno degli aspetti che ci accomuna alla visione di Banca Mediolanum».

Fidelity

Paolo Federici, Country Head per l'Italia di Fidelity: «Fidelity è una società di gestione degli investimenti nata nel 1946 negli Stati Uniti e attiva dal 1969 nel resto del mondo. In tutti questi anni Fidelity è sempre rimasta indipendente e non quotata, ed è cresciuta non attraverso acquisizioni ma ampliando sempre più la propria clientela. La filosofia d'investimento di Fidelity è caratterizzata dalla selezione titoli supportata da una struttura di ricerca proprietaria unica che affianca la ricerca locale alla capacità di coprire mercati globali. Questo approccio sta alla base del nostro successo, testimoniato ad esempio dal prestigioso premio 'Lipper Fund Awards 2010' come migliore Casa d'investimenti a 3 anni, vale a dire per il periodo 2007-2009, nel comparto 'Large', quello che raccoglie le più grandi società d'investimento. Abbiamo generato un valore di eccellenza per i clienti anche in un periodo non facile per i mercati finanziari. Adottando logiche d'investimento che non sono mai speculative ma di lungo periodo».

Goldman Sachs Asset Management

Nick Phillips, Head of EMEA Third Party Distribution per Goldman Sachs Asset Management: «Fondata nel 1988, Goldman Sachs Asset Management è oggi una delle maggiori società di asset management al mondo e offre le risorse di un grande gruppo unite alle competenze focalizzate dello specialista. La nostra profonda comprensione delle economie e dei mercati locali ci permette di fornire una vasta gamma di opportunità di investimento e una rigorosa gestione del rischio. Siamo molto soddisfatti della partnership con Banca Mediolanum e puntiamo a espandere ulteriormente la nostra relazione. Ci accomunano l'innovazione, l'approccio focalizzato e l'attenzione per il cliente. Una delle aree su cui puntiamo nel futuro sono i mercati emergenti. Riteniamo che, nei prossimi due decenni, la capitalizzazione dei mercati azionari emergenti possa aumentare molto in termini assoluti, superando i mercati sviluppati. Entro il 2030 la capitalizzazione di mercato della Cina potrà superare quella degli Stati Uniti».

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

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