



LO SCENARIO OFFRE OCCASIONI D'INVESTIMENTO MOLTO INTERESSANTI

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

# Vincere la paura, per tornare a crescere

Mai come oggi la crisi dei mercati, a livello internazionale, è amplificata dall'emotività di consumatori e investitori

VINCERE l'effetto emotivo di questa crisi dei mercati internazionali, superare una paura amplificata ogni giorno dai mass-media di tutto il mondo, affrontare la difficoltà con la consapevolezza che la via della ripresa passa dalla fiducia e dal rilancio dei consumi. E ancora: sostenere gli investimenti, far ripartire il motore imballato dell'economia, comprare azioni sempre diversificando con i fondi, ora più che mai, per cogliere le tante opportunità e i costi ai minimi che la congiuntura offre.

Sono queste le linee guida che devono orientare investitori, risparmiatori, e anche consumatori, per superare la crisi con ritrovato slancio. Non è certo l'unica pesante crisi dei mercati e dell'economia a livello internazionale, ma è senza dubbio la prima che si è sviluppata all'interno di un mondo globalizzato della comunicazione: ogni giorno, da mesi ormai, giornali, televisioni, internet, ci bombardano con informazioni catastrofiche e deprimenti sui dati e sugli effetti della congiuntura. E proprio per questo la componente psicologica ed emotiva ha un peso e una rilevanza molto più forti che in passato, e ciò è anche dimostrato dal fatto che il crollo dei consumi, a livello internazionale, è scattato dopo il fallimento della Lehman Brothers. Quindi un crollo dei consumi e della fiducia causato dalla paura che ha portato a una contrazione delle spese anche da parte di chi conti-

nuad avere, come prima, il proprio lavoro, i propri guadagni, i propri risparmi a disposizione. L'effetto della pressione e dei messaggi negativi diffusi per mesi ha portato a un'esplosione dei comportamenti emotivi da parte dei cittadini, consumatori e investitori, in misura molto più rile-

vante che in passato, e il contraccolpo di tutto ciò si è riscontrato sia sull'economia reale, con la netta contrazione dei consumi, sia nel settore finanziario, con le pesanti flessioni dei mercati.

Per contrastare la crisi il governo americano ha, ad esempio, costituito una Task-Force di economisti, senza

dubbio una mossa importante e significativa, ma si potrebbe dire che servirebbe anche una Task-Force di psicologi, perché oggi il primo ostacolo da superare è la paura.

Tutti i principali Paesi industrializzati si sono mossi e si stanno muovendo per intervenire con misure concrete, e alcuni segnali positivi e di ripresa si stanno già vedendo, come il calo dei tassi di interesse o la diminuzione dei costi dell'energia, fondamentale per l'economia di tutti gli Stati. Finalmente si va nella direzione giusta. Ma è anche evidente che, proprio per questi comportamenti emotivi, sui mercati si sono create delle situazioni di opportunità d'investimento molto interessanti.

Questo non significa che il momento più difficile sia già alle nostre spalle. Il 2009 sarà probabilmente un anno molto critico per l'economia reale di molti Paesi, ma non c'è dubbio che, allo stesso tempo, siamo di fronte a uno scenario di opportunità d'investimento come poche altre volte nel passato.

E con Banca Mediolanum, grazie all'assistenza e alla vicinanza dei Family Banker, i nostri clienti, risparmiatori e investitori, hanno a disposizione tutte le indicazioni necessarie sulla strada giusta da seguire. Ma occorre vincere l'emotività e la paura, per ritrovare fiducia e consapevolezza nelle nostre risorse, e per cogliere le occasioni che contribuiranno a far rilanciare l'economia e i mercati.

## SVILUPPARE L'INVENTIVA E LE GRANDI STRATEGIE Le crisi ci spingono a progredire

Non pretendiamo che le cose cambino se agiamo sempre allo stesso modo. Parola di Albert Einstein. La crisi è la migliore benedizione che possa capitare alle persone e ai Paesi, perché la crisi porta con sé il progresso. La creatività nasce dall'angoscia, come il Sole nasce dalla notte scura.

Nei periodi di crisi si sviluppano l'inventiva, le scoperte e le grandi strategie. Chi supera la crisi, supera se stesso senza essere superato. Chi attribuisce alla crisi i suoi insuccessi e la sua povertà disprezza il suo talento e rispetta di più i problemi che le soluzioni.

La crisi vera è la crisi dell'incompetenza. Il problema delle persone e dei Paesi è la pigrizia nel trovare vie d'uscita e soluzioni. Senza crisi non ci sono sfide, senza sfide la vita diventa routine, una lenta agonia.

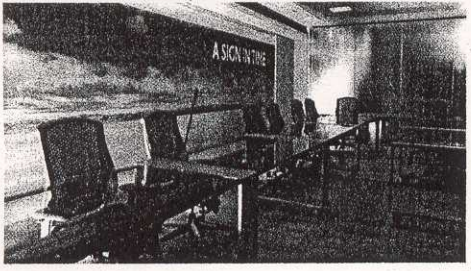
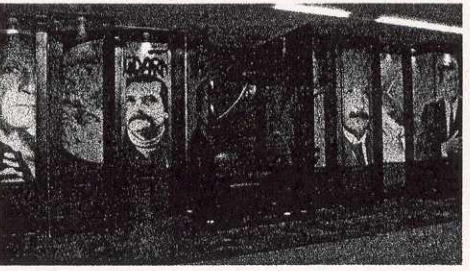
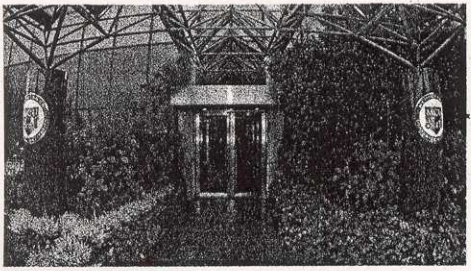
Sono le crisi che fanno affiorare il meglio da ognuno di noi, perché senza crisi 'il venio è una carezza'. Parlare della crisi significa promuovere, non parlare durante una crisi significa esaltare il conformismo. Invece di far questo lavoriamo duramente. Mettiamo fine all'unica crisi che è davvero una minaccia per tutti: la tragedia di non voler lottare per superarla.



Albert Einstein

NEL 2009 SONO PREVISTE PIÙ DI 600 GIORNATE D'AULA E QUASI 5MILA CORSISTI

## MCU, formazione al lavoro e alla vita



In alto a sinistra, l'ingresso della Corporate University di Mediolanum, a Milano. Qui sopra, la Hall dell'Università aziendale, con al centro l'ormai celebre 'poltrova rossa' di Mediolanum, e sullo sfondo le immagini di alcuni personaggi fondamentali per la nostra storia, da Gandhi a Martin Luther King, Einstein e John Kennedy. A lato a sinistra, una delle 24 aule di MCU

### La struttura formativa pianifica il percorso sulla base degli obiettivi di carriera del singolo partecipante

MEDIOLANUM Corporate University ha aperto ufficialmente le porte aule. È il primo ateneo in Italia dedicato all'educazione finanziaria della Community Mediolanum (clienti inclusi) ma non solo. MCU è stata costruita sui valori che ispirano l'operato dell'Azienda tra i quali spiccano, quali elementi centrali, la preparazione

e l'eccellenza. In soli due anni dall'inizio dei lavori, a Basiglio, nella sede di palazzo Archimede, è stata presentata quella che è già la prima Corporate University Italiana.

Due anni che sono serviti al team dell'amministratore delegato di MCU, Oscar di Montigny, per progettare l'università ma soprattutto per conoscere le realtà più prestigiose, in particolare quelle americane, a cui ispirarsi per poi reinterpretarle nel gusto e con la sensibilità italiana puntando su un obiettivo primario: educare alla finanza. Un imperativo per i professionisti impegnati ma oggi più che mai un'esigenza precisa di un sistema che ha bisogno di conoscenza.

La struttura formativa di MCU basa la pianificazione del percorso di ogni singolo partecipante partendo dall'analisi degli obiettivi di carriera, per poi progettare il piano di studio che svilupperà contemporaneamente sia il piano professionale sia quello personale. Un impegno possibile grazie ad una seconda, non meno impegnativa, determinazione: seguire l'approccio 'Life long learning', seguire cioè per l'intera carriera corsi, seminari, stage, momenti di autoformazione, pensati per sostenere ogni fase del percorso professionale. Un altro elemento di originalità consequenziale è la bipolarità del percorso formativo che viaggia su due binari: i corsi e

i percorsi. Ciò vuol dire che alla MCU oltre alla autoformazione (lo studio) e al confronto in aula (condizione delle nozioni e delle conoscenze), esiste un secondo livello di verifica operativa sul campo delle nozioni assimilate. L'offerta formativa è molto ampia e articolata: 27 corsi d'aula e 32 corsi on line. Tre le aree di studio in cui è stata strutturata l'università: l'area comportamentale avvia allo sviluppo personale e manageriale, alle tecniche di comunicazione, ai percorsi di coaching e leadership collegati allo sviluppo dei talenti; l'area tecnico-commerciale che comprende la formazione nel campo dei prodotti finanziari, dei servizi e dei supporti informatici; l'area improntata agli aspetti tecnico-normativi. Ai corsi di aula e a quelli on line si aggiungono anche attività 'on the job training' e 'time to market', legate cioè alle esigenze contingenti dell'attività della rete commerciale o a quelle relative all'adeguamento normativo. Un ulteriore livello di apprendimento è MedBrain, letteralmente l'Internet dei cervelli, uno strumento molto avanzato di incrocio e confronto on line di informazione. Pensato per lo studio individuale, consente grazie all'elasticità del sistema e alle caratteristiche del collegamento digitale, di partecipare a corsi on line ma anche di condividere 'file', studi, ricerche o semplici informazioni con gli altri discenti o con gli stessi docenti.

## Quattro MF Global Awards per Mediolanum

Lunedì 16 marzo, a Milano, si è svolta la cerimonia di premiazione degli MF - Milano Finanza Global Awards 2009 nel corso di un 'charity dinner'. I Global Awards di Milano Finanza si dividono in cinque categorie di premi singoli: Triple A, MF Innovazione Award, Guido Carli, Creatori di Valore e Leone d'Oro. Il Gruppo Mediolanum ha fatto merito di due premi dedicati ai protagonisti e alle più importanti società del mondo bancario, finanziario e della comunicazione che hanno realizzato le migliori performance nel corso del 2008. Il Premio Guido Carli è stato assegnato a Ennio Do-

nis come Miglior Personal Banker, e il Premio Leone d'Oro, rivolto a chi si è distinto nella comunicazione finanziaria istituzionale e di prodotto per creatività e mix di comunicazione, è stato vinto da Mediolanum per le campagne di comunicazione incentrate sull'ottimismo in controtendenza con il mercato. Il Premio Triple A per il comparto Fondi comuni italiani è stato conferito a Mediolanum Amertec Ve-spacci (Mediolanum Gestion Fondi), e il Triple A per il settore Sicav e Fondi esteri è andato a Mediolanum Top M Euro (Mediolanum International Funds Limited).

### SOLUZIONE INNOVATIVA

## ADESSO C'È FREEDOM, IL CONTO CORRENTE 'INTELLIGENTE'

La liquidità in giacenza sul conto viene valorizzata e rende di più. Per un rendimento garantito trimestralmente, che fino a giugno 2009 sarà del 3% netto

risparmio che non siano il conto corrente stesso. Il 'contenitore' dei risparmi, dei capitali e della liquidità del cliente è e resta uno solo: il conto Freedom. Le novità non finiscono qui: per i propri correntisti Banca Mediolanum amplia da 5 a 7 la gamma delle carte di pagamento e credito collegate al conto, grazie alle nuove Freedom Card. Confermando ed evolvendo caratteristiche e funzionalità che in questi anni hanno determinato il successo delle Reflex card, anche le carte di pagamento collegate a Freedom offrono condizioni convenienti, trasparenti e 'senza asterischi', vale a dire senza brutte sorprese per il cliente. Il costo fisso è di 5 euro

È un conto corrente semplice e trasparente da utilizzare, con tutte le funzioni e le operazioni di un conto corrente tradizionale, ma allo stesso tempo è unico, innovativo, rivoluzionario. Cosa ha di tanto straordinario e vantaggioso? Anziché applicare a tutto il capitale presente sul conto del cliente lo stesso tasso di interesse, così come è sempre stato finora per un conto in banca (e come sappiamo si tratta sempre di cifre che iniziano per 'zero virgola...'), vale a dire interessi sempre

ben al di sotto di un punto percentuale), Freedom, il nuovo conto corrente di Banca Mediolanum, oltre una certa cifra in giacenza, attualmente fissata a 12mila euro, riconosce a tutto il restante capitale al di sopra di questa soglia un rendimento più alto e remunerativo rispetto al tradizionale tasso di interesse del conto: un rendimento garantito trimestralmente che fino a giugno 2009 sarà del 3% netto (ed è importante parlare di rendimento netto, perché è ciò che alla fine il cliente si trova in tasca). Altro che 'zero virgola' qualcosa. Perché? La differenza sostanziale tra Freedom e un altro conto corrente, almeno per come l'abbiamo sempre conosciuto finora, è questa: solitamente per avere una remunerazione sulla liquidità bisogna scegliere delle soluzioni accessorie al conto corrente stesso, spesso molto vincolanti, come ad esempio Pronti contro termine, conti di deposito vincolanti, e via dicendo: Freedom, per la prima volta in assoluto nel sistema bancario italiano, è un conto corrente che, sempre e in maniera automatica, riconosce un interessante rendimento per la liquidità disponibile in giacenza: offre la quota prestabilita, e senza alcun vincolo sulla disponibilità per il cliente dell'intero capitale, di cui può sempre disporre fino all'ultimo centesimo. In pratica, si potrebbe dire che Freedom, per la logica con cui è stato pensato e realizzato, e per il sistema di remunerazione che riconosce al cliente, è un conto corrente 'intelligente'.

Il meccanismo di funzionamento è semplice, trasparente, vantaggioso: fissata una soglia di riferimento per il capitale presente sul conto, attualmente stabilita appunto a quota 12mila euro ma che potrebbe anche variare in maniera flessibile, ad esempio a seconda dell'andamento dei tassi, oltre questa soglia la giacenza vengono remunerate attraverso un sistema innovativo di gestione attiva, ma sempre con la completa disponibilità per il cliente di tutto il capitale presente sul conto, in ogni momento, e per qualsiasi operazione bancaria, e senza dover fare ricorso ad altre soluzioni di



al mese, che si azzeri in caso di patrimonio gestito oltre i 30mila euro o con una giacenza media pari a 12mila euro, e comprende tutte le principali operazioni di pagamento e credito. Freedom Card Advanced, che consente di scegliere tra 3 diversi colori e grafiche, sarà l'evoluzione di Carta Reflex, Freedom Gold quella di Reflex Oro, mentre la novità è rappresentata dalla Freedom Card, la versione base: non è una carta multifunzione, ma un Bancomat con possibilità di operazioni come carta di credito limitate a un plafond mensile di 500 euro, senza funzione revolving, ma a condizioni più vantaggiose rispetto ad altre carte. La strategia di Banca Mediolanum prosegue quindi nell'offrire al cliente sempre le migliori opportunità disponibili, attraverso l'assistenza, la competenza e la professionalità dei propri Family Banker, e il conto Freedom rappresenta ora la nuova porta di accesso, il punto di partenza, per avere a disposizione il mondo dei servizi bancari e delle soluzioni finanziarie di Mediolanum.

**Selezione e reclutamento**  
tel. 840 700 700  
[www.familybanker.it](http://www.familybanker.it)

**ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM BASTA UNA TELEFONATA**  
840 704 444  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

**Notizie Mediolanum**  
a cura di Roberto Scippa  
[roberto.scippa@mediolanum.it](mailto: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