

BANCA MEDIOLANUM
GRUPPO BANCARIO MEDIOLANUM

Grazie ai Family Banker di Banca Mediolanum è possibile fare una proiezione sul proprio futuro economico

Autonomia finanziaria l'obiettivo del futuro

Il tempo, il mercato e la mutualità sono gli alleati per garantirsi un adeguato tenore di vita durante il pensionamento

Secondo lo scienziato e inventore Raymond Kurzweil la vita eterna è più vicina nel tempo di quanto si creda. Ma non dobbiamo preoccuparcene: il professore newyorkese, considerato universalmente un genio non solo dalla comunità scientifica, non parla dell'aldilà ma dell'aldilà, e insomma convinto che l'uomo potrebbe diventare immortale, anche entro poche decine di anni, grazie allo sviluppo esponenziale della tecnologia e alla creazione di intelligenze artificiali capaci di "riprogrammare" la vita eterna, dunque, ma su questa Terra.

Lo ha ribadito nei giorni scorsi a Riccione durante un convegno organizzato da Banca Mediolanum per i suoi Family Banker, professionisti che non trattano di intelligenze artificiali ma sanno tutto di una programmazione: quella finanziaria familiare. Anche questa una materia che ha a che fare con l'allungamento della vita, e con un aspetto basilare per la sua qualità: la pensione.

Quella tradizionale, lo sappiamo da anni, sarà sempre più bassa rispetto allo stipendio. Prendiamo un lavoratore di 35 anni: se sua padre prende oggi una pensione che è l'80 per cento del suo ultimo stipendio, lui non prenderà una che non supererà, nel migliore dei casi, il 50 per cento del suo stipendio attuale. Tocca perciò a lui, trentacinquenne, pensare al restante 44 per cento: se non vuole compromettere seriamente la sua autonomia finanziaria.

Come può fare? Banca Mediolanum, a questo scopo, ha messo a punto un programma che consente di calcolare le risorse necessarie a garantire la propria indipendenza economica, in un mondo nel quale l'allungamento generale e straordinario della vita umana in condizioni di effi-



cienza è un fatto con il quale tutti dovranno fare i conti. Il futuro è scritto nella demografia. Le statistiche e la medicina ci dicono infatti che una bambina che quest'anno andrà alla scuola materna potrà vivere fino a 103 anni e un maschiaccio fino a 97 (fonte CNR). I ritmi vanno fino a 91. Oggi una ragazza su 5 vive oltre i 90 anni. Morale: non c'è bisogno di Internet per vivere una Seconda Vita, una generazione intera. La Seconda Vita è lì che ci aspetta, alla pensione.

Long Life Tool mostra come viverla senza problemi economici. In pratica, dimmi dove vivi, quanti anni hai, che lavoro fai, quanto guadagni, com'è composta la tua famiglia e il Tool ti dirà come fare a garantirsi per sempre

l'indipendenza economica. Long Life Tool è uno strumento che permette di fare un viaggio nel futuro, quel futuro già in gran parte descritto dai cambiamenti a cui stiamo assistendo nel nostro presente in campo culturale, sociale, medico, che vanno sotto il nome di Rivoluzione della Longevità. È uno strumento che elabora in maniera semplice e comprensibile lo scenario individuale e fa comprendere l'importanza della pianificazione previdenziale e il valore dell'autonomia finanziaria. Un'idea nata dall'esperienza e da uno dei cardini di Mediolanum: "Offrire a ogni cliente soluzioni personalizzate che riescano a soddisfare tutti i loro bisogni reali".

Compresa la copertura dal rischio di dipendenza economica attraverso la creazione della piena autonomia finanziaria. Ma come poterla realizzare? Attraverso l'appoggio dei cosiddetti 3 "alleati": tempo, mercati e mutualità. Il tempo: una leva potente che agisce su tutti i valori economici in campo e ha un impatto importante sulla cifra da destinare alla propria autonomia finanziaria. Non solo, nel lungo periodo di un accantonamento previdenziale l'investimento più redditizio è quello azionario e questo rende più accessibile la soluzione proprio grazie al contributo dei mercati. Tempo e mercati, se opportunamente impiegati, hanno un ef-

fetto positivo facilmente apprezzabile. Tuttavia, per effetto della longevità, resta scoperto il rischio di sopravvivere in buona salute per un tempo non coperto da risorse finanziarie. E qui che entra in gioco la mutualità che consente di garantirsi una copertura a vita intera con risorse che sarebbero sufficienti solo a vita media, diventando così un moltiplicatore di rendimento e un azzeratore di rischio demografico. L'appoggio degli alleati si rivela quindi prezioso per costruire la propria autonomia finanziaria attraverso risorse più accessibili

Si è svolta al Palacongressi di Riccione il 10 e l'11 febbraio la seconda edizione del Mediolanum Pension Forum, dedicata al futuro del sistema pensionistico in relazione agli sviluppi esponenziali della tecnologia e all'interazione fra le scienze biologiche e quelle informatiche. Numerosi i relatori e gli ospiti.



L'intervento del professor Raymond Kurzweil

"Vince chi sa immaginare il proprio futuro"



Ray Kurzweil durante il suo intervento a Riccione

"In prospettiva vince sempre chi sa immaginare come sarà il futuro che lo riguarda". È questo lo slogan di Raymond Kurzweil, 62 anni, sposato, due figli, inventore geniale, icona mondiale dell'informatica. Lo scienziato lo ha ripetuto al Mediolanum Pension Forum che si è svolto a Riccione il 10 e 11 febbraio. "Fin dalla mia prima invenzione - ha ricordato Kurzweil - mi sono chiesto se quello che volevo costruire sarebbe ancora servito nel momento in cui l'avessi completato". Aveva 15 anni allora, e si trattava di un programma per computer che poi la IBM avrebbe acquistato. Ciò che, sempre nel campo dell'elettronica, inventò nei successivi due anni, gli valse premi internazionali e un invito alla Casa Bianca da parte del presidente Lyndon B. Johnson. Seguirono altre invenzioni, come l'elaboratore che legge a voce alta i testi ai ciechi e lo scannerizzatore necessario, un sintetizzatore che riproduce la musica di un'intera orchestra e così via. All'MIT si laureò in informatica (ma anche in letteratura), a 22 anni. Purtroppo immaginare il futuro, ha ricordato lo scienziato newyorkese (figli di artisti assai sfuggiti al nazismo) non è semplice perché l'uomo ragiona in modo lineare, secondo una progressione del tipo 1, 2, 3, 4, 5 e così via. L'era elettronica ha invece creato macchine che progrediscono in modo esponenziale (2, 4, 16 eccetera). Ciò significa che il progresso globale, dove l'uomo interagisce con macchine sempre più avanzate e potenti, a un certo punto sarà affidato solo alla tecnologia, dalla quale già oggi, per esempio, dipendono la ricerca biologica e la medicina. Un'interazione che già oggi ha portato all'accelerazione di un fenomeno irreversibile: l'allungamento della vita umana. Per il carattere esponenziale della loro crescita, ancora prima della metà del secolo, robotica e nanotecnologie ci permetteranno addirittura di modificare corone e cellule, sostituendo quelle vecchie o malate con altre sane.

Banca Mediolanum punta ad ampliare la rete commerciale in tutta Italia con promotori di grandi qualità ed esperienza, che vogliono crescere nella professione e nei risultati

Family Banker, opportunità e carriera

Una tendenza che sembra già un atto, e con ogni probabilità è destinata ad aumentare in futuro alle famiglie e ai singoli risparmiatori e investitori, per gestire al meglio il proprio denaro e le proprie risorse, per compiere le scelte e prendere le decisioni più opportune, sia nell'immediato che in un orizzonte di medio e lungo periodo, sembra non bastare ormai più il "semplificatore" promotore finanziario.

Prova ne è, ad esempio, il fatto che nel corso del 2009 c'è stata una significativa flessione, di circa il 15%, del numero complessivo di promotori in attività sul mercato italiano. Un calo che non si spiega solo come conseguenza e riflesso della crisi finanziaria internazionale che ha funestato i due anni precedenti a quello appena trascorso. Ma che rappresenta un segnale, e un effetto, anche di come si evolve il rapporto tra domanda e offerta di consulenza finanziaria, tra cioè che risparmiatori e investitori privati cercano e di cui hanno effettivamente bisogno, e ciò che banche, società finanziarie e sgr sono in grado di fornire.

Anche per questo, e non da ieri ma da sempre, Banca Mediolanum mette a disposizione di ogni proprio cliente il Family Banker, un professionista finanziario di alto livello, una figura esclusiva, completa e all'avanguardia nel panorama bancario italiano: rileva Giovanni Marchetta, Banking Group Manager (ovvero direttore commerciale) di Banca Mediolanum, un professionista con competenze approfondite, sempre aggiornate, e a tutto tondo, che vanno dalle soluzioni di risparmio a quelle assicurative e previdenziali, alla gestione del Portafoglio titoli e investimenti. Non a caso in Me-

diolanum il Family Banker viene anche definito il direttore di banca del terzo millennio, perché possiede esperienza, conoscenze tecniche e competenze tali che il cliente è come se avesse sempre a propria disposizione il direttore di banca per l'assistenza e la consulenza di cui ha bisogno. E, ancora non a caso, in Mediolanum si registrano una situazione e obiettivi futuri che appaiono in controtendenza rispetto al resto del mercato: mentre lo scorso anno il numero complessivo dei promotori in attività è appunto diminuito in misura rilevante, in Banca Me-



diolanum è invece rimasto sostanzialmente invariato, stabile, senza emorragie. E mentre questa tendenza al ribasso potrebbe accentuarsi ulteriormente nello

scenario futuro del mercato italiano, proprio perché a famiglie, risparmiatori e investitori sembra andare sempre più stretta ormai solo la figura e il ruolo del pro-

motore tradizionale. Banca Mediolanum punta ad ampliare ulteriormente la propria rete di Family Banker, presente in maniera capillare in tutta Italia, e a incrementarne il numero totale, attualmente già attorno quota 5mila professionisti. Parete aperte quindi, per chi ha competenze, capacità e carte di regola per essere all'altezza dell'incarico. «Cerchiamo promotori che abbiano già maturato una solida e importante esperienza nel settore», spiega Giovanni Marchetta, «insieme a professionisti del settore bancario e finanziario che abbiano i requisiti di legge per ottenere di diritto l'iscrizione

all'Albo dei promotori. Vogliamo persone con un profilo professionale elevato, con competenze e capacità di assoluto rilievo. E questo perché nei confronti dei clienti il nostro impegno è sempre quello di fornire un servizio di grande qualità. Servono poi talento e spirito imprenditoriale, attitudine al lavoro di squadra, capacità di relazione. Il candidato potenziale è quindi un professionista molto qualificato e motivato. Banca Mediolanum ha poi i mezzi, le risorse, il know-how, per sviluppare e far esplodere i talenti. Sempre nel segno di un servizio di qualità rivolto alla clientela.

Il Family Banker, una professione unica nel panorama bancario italiano, garanzia di un'assistenza continua e personalizzata a ogni singolo cliente

La Banca sempre a fianco del cliente

Forti preparazione professionale, aggiornamento continuo, carriera e soddisfazioni che crescono in linea con i risultati raggiunti. Sono alcuni degli aspetti principali che caratterizzano l'attività del Family Banker Mediolanum, gli oltre 5mila professionisti finanziari che garantiscono un'assistenza continua e personalizzata a ogni singolo cliente della Banca, in tutta Italia. Quella del Family Banker è una professione unica nel panorama bancario italiano. Il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche ottimali sotto gli aspetti economici e di carriera. Mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove l'assistenza e la consulenza personale al cliente sono ancora in gran parte standardizzate, oppure il servizio viene fornito

attraverso piattaforme online, dove il contatto 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. Proprio perché quella del Family Banker è una figura centrale e strategica nel modello di funzionamento e nell'attività di Mediolanum, tutte le scelte, iniziative e azioni della Banca vengono in-

terprete in modo che il cliente sia sempre al centro del servizio, e il Family Banker possa lavorare al meglio nel suo fondamentale rapporto con il cliente. «Nel periodo che stiamo attraversando e ancora di più nel futuro di fronte a noi, nel settore dei servizi bancari e finanziari la competizione sarà fortissima», sottolinea Giovanni Marchetta, direttore commerciale di Banca Mediolanum, «e, per fornire un servizio di eccellenza alla clientela, noi puntiamo sulla grande professionalità dei nostri Family Banker. Abbiamo investito molto, in formazione, aggiornamento e sviluppo delle risorse umane, anche in questo biennio, particolarmente critico per i mercati finanziari, e continueremo a investire molto, sempre con un forte slancio sulla formazione. Il fatto di non avere spotlights clienti sul tem-

pianto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove. 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, insieme alle proprie soddisfazioni economiche, e di fare una carriera che si sviluppa in tappe, livelli e percorsi diversi, a seconda delle singole propensioni e degli obiettivi personali.

Il Gruppo Mediolanum mette sul piatto: solidità, quella di un Gruppo finanziario di livello internazionale, preparazione, garanzia a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU); crescita, professionale e retribuita, perché Mediolanum è una realtà che continua a ottenere risultati rilevanti, anche nei momenti più difficili per il mercato, e permette ai propri professionisti di crescere dal

messaggio pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker. Il 2,50% netto è riconosciuto fino al 31/03/10 oltre i 15.000 euro sottoscrivendo la polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A. Polizza e conto aperto con un meccanismo automatico di versamento e prelievo. Quando il saldo del conto supera la garanzia di 17.000 euro, la liquidità oltre i 15.000 euro viene investita sulla polizza ugualmente quando il saldo del conto scende sotto la garanzia di 13.000 euro, viene disinvestito dalla polizza l'importo necessario a ristabilire sul conto la garanzia di 15.000 euro. Il rendimento del 2,50% 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 Banker.



Selezione e reclutamento tel. 840 700 700 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
Questa è una pagina di informazione aziendale, il cui contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti

Con la polizza Mediolanum Plus
FREEDOM, MOLTO PIÙ DI UN CONTO CORRENTE

2,50% NETTO

Il 2,50% netto: è il tasso d'interesse di Conto corrente Freedom, che ai servizi di un conto corrente tradizionale unisce, grazie alla polizza Mediolanum Plus, gratuita e che non vincola il capitale, il vantaggio di un rendimento netto tra i più remunerativi. Il tasso del 2,50% netto, sulle giacenze oltre i 15.000 euro, continuerà a essere applicato fino al 31 marzo, poi sarà aggiornato. L'aggiornamento ha infatti cadenza trimestrale per poter offrire al cliente un rendimento che sia sempre fra i più remunerativi del mercato.

Il Conto corrente Freedom offre la piena operatività bancaria con tutte le funzioni di un conto corrente tradizionale (prelievi, bonifici, accrediti, assegni, BonumCard, carte di credito, sms alert); la disponibilità immediata di tutto il denaro versato. Costo del conto corrente: zero, con una garanzia media pari a 15mila euro o con un patrimonio gestito oltre i 30mila euro. Negli altri casi: 7,50 euro al mese. Operazioni bancarie (Bancomat, bonifici, Riù, pagamento UtENZE): gratuite.