

Tasso del 2,50% netto sul conto di deposito dedicato e possibilità di trasferire gradualmente il capitale agli investimenti, in un periodo di 3, 6 o 12 mesi

Double Chance, l'attesa che rende

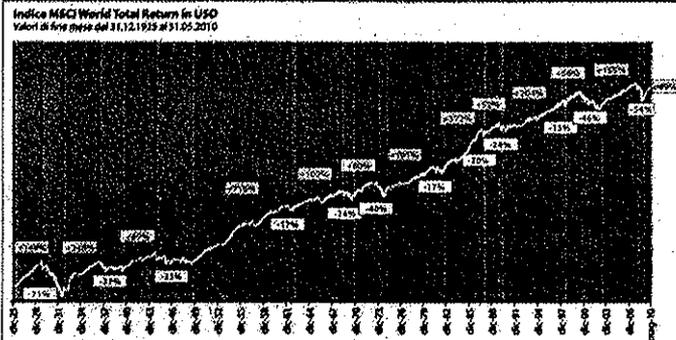
I vantaggi del servizio d'investimento che permette di valorizzare l'altalena delle quotazioni

Double Chance, ovvero, doppia opportunità. La prima: investire gradualmente nei mercati azionari importi sempre uguali, con il vantaggio di sfruttare le opportunità dei ribassi, l'altalena dei listini*. La seconda: beneficiare di un rendimento certo, a un tasso molto vantaggioso, sul capitale depositato in attesa di essere destinato a questi investimenti. Risultato: è sempre il momento giusto per investire sui mercati finanziari, a prescindere dal loro alti e bassi.

La logica e i vantaggi di Double Chance, il servizio d'investimento avviato nel luglio 2008 da Banca Mediolanum, in collaborazione con Mediolanum International Funds, non cambiano e restano invariati, con tutta la loro efficacia e convenienza per i risparmiatori e investitori.

Scattano ora le rinnovate condizioni del servizio: un tasso d'interesse eccezionale del 2,50% netto sul capitale versato sul conto di deposito dedicato (ed è importante parlare di tasso netto, perché è ciò che rimane effettivamente in tasca al cliente: un rendimento tra i più vantaggiosi del mercato). E la possibilità di trasferire gradualmente, due volte al mese in modo automatico, l'ammontare del capitale, dal conto di deposito agli investimenti, in un arco di tempo che può variare da 3 a 6 o 12 mesi.

Sono queste le novità che riguardano Double Chance, l'innovativo servizio di investimento che, dal luglio 2008, è previsto attraverso un ingresso frazionato e programmato nei mercati azionari, ha consentito ai clienti di Banca Mediolanum di ottenere ottime soddisfazioni nei risultati e rendimenti. Anche in un periodo molto critico e altalenante dei mercati. Infatti, per fare un esempio concreto, se un risparmiatore avesse investito il proprio impor-



L'andamento storico dell'indice mondiale delle Borse MSCI World: ai periodi (blu) di rallentamento, seguono sempre periodi di crescita (rossi), più lunghi e consistenti, con nuovi massimi per i valori dei listini azionari e rendimenti vantaggiosi.

to di capitale attraverso un unico versamento nel periodo precedente al Crac di Lehman-Brothers (il fallimento della banca d'affari statunitense, che sprofondò nella crisi delle Borse mondiali, ed è del settembre 2008), a distanza di quasi 2 anni si può calcolare che potrebbe avere a stento recuperato l'importo iniziale del suo investimento. Se invece lo stesso investitore avesse scelto il servizio Double Chance, che 'spalma' gli investimenti in un periodo prolungato, sfruttando appieno la volatilità dei mercati, e ottenendo prezzi d'ingresso medi più favorevoli, avrebbe avuto risultati e rendimenti ben superiori, vale a dire nell'ordine del 25% con Double Chance a 12 mesi. Una strategia e un servizio finanziario che, dal conto di deposito a tasso elevato, investono poi nelle soluzioni e nei Fondi azionari Mediolanum Best Brands, realizzati e gestiti in collaborazione con alcune delle più prestigiose società di gestione del risparmio a livello mondiale.

L'andamento storico dei mercati finanziari di tutto il mondo indica, del resto, che a lunghi periodi di crescita e sviluppo, rappresentati nel classico grafico di Borsa da una linea che tende a salire progressivamente, alterna periodicamente alcune, e al confronto molto più brevi, fasi di calo, prima che il sistema riprenda la sua corsa al rialzo. Investire nei momenti di flessione è quindi il modo migliore per approfittare pienamente dei successivi momenti di recupero. Naturalmente sarebbe ottimale riuscire a investire quando azioni e valori di mercato sono ai minimi del periodo, appena prima della loro ripresa, ma è impossibile prevedere quando le correzioni al ribasso finiranno: l'unica soluzione è quindi suddividere il proprio investimento in più momenti, per ottenere una media il più vantaggiosa possibile. Ed è anche la strategia di gestione degli investimenti sostenuta e promossa da Banca Mediolanum, una strategia di lun-

go periodo, dato che in un arco di tempo di diversi anni, i dati storici e le analisi finanziarie lo dimostrano, mercati e rendimenti crescono sempre, per nuovi e consistenti guadagni, soprattutto per chi ha saputo 'seminare' durante la stagione 'fredda', e poi raccogliermi i frutti quando i tempi sono maturi.

**Metodo che ti consente di ridurre il prezzo medio di acquisto dei tuoi investimenti (Dollar Cost Average)*
Messaggio Promozionale: il servizio Double Chance è riservato ai sottoscrittori del Fondo Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds. Prima dell'adesione leggere il Prospetto Informativo sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker®. Le condizioni contrattuali del Conto di Deposito sono riportate nei Fogli Informativi disponibili sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker®.
Versamento minimo: euro 25.000

Come si diventa Family Banker

Solo i migliori tra i candidati saranno accettati

Un diploma, o meglio ancora una laurea; aver già lavorato per almeno un paio d'anni, meglio se a contatto con la gente, per esempio nel commercio; avere almeno 24 anni; sono questi i requisiti che deve contenere il curriculum vitae* di chi vuole diventare Family Banker. Ma le doti personali richieste non sono meno im-

portanti e comprendono: ferma volontà di diventare professionista competente e reattivo, volontà di crescere, spirito di iniziativa, capacità di creare e mantenere relazioni umane. Perché la professione del Family Banker, il professionista del Terzo millennio*, come tutti i mestieri capaci di dare grandi soddisfazioni, si costruisce partendo da una base eseguendo un metodo ben preciso e impegnativo. Banca Mediolanum conosce bene questo

Le statistiche dei promossi alla Prova Valutativa per l'abilitazione all'Albo dei Promotori Finanziari confermano l'eccellenza dei corsi di Mediolanum Corporate University

metodo, perché l'ha inventato e collaudato in trent'anni di lavoro sul campo e di successi. Le percentuali dei promossi all'esame obbligatorio di Stato per svolgere il lavoro di promotore finanziario sono ogni anno eloquenti, e anche nel 2010 hanno premiato la preparazione che Banca Mediolanum fornisce attraverso l'università aziendale (MCU, Mediolanum Corporate University) agli aspiranti Family Banker: nella penultima sessione promosso il 76% MCU, contro il 23,7% del resto del mercato; nell'ultima sessione, promosso il 64% MCU, contro il 20% del resto del mercato. Possono diventare Family Banker anche alcune figure professionali specifiche, persone provenienti dal settore bancario e promotori finanziari, per i quali, peraltro, sono previsti accordi economici individuali che tengono conto dell'esperienza e della competenza già acquisite dai singoli aspiranti. Il piano formativo è stato messo a punto da MCU per la figura del Family Banker, che, a sua volta, una creazione di Banca Mediolanum la quale fin dalla nascita porta un 'imprinting' ben preciso nella sua organizzazione: fornire al cliente ogni servizio bancario e prodotto finanziario personalizzato come, dove e quando il cliente preferi-

La linea Collection, della gamma di Fondi d'investimento, raccoglie il meglio di oltre 20 tra le maggiori società specializzate

Best Brands, "mix" di eccellenze

Oltre 20 tra le più prestigiose società d'investimento internazionali, e 8 diverse tipologie di Fondi comuni, dagli azionari ai bilanciati. Per soddisfare esigenze e obiettivi di ogni cliente e di ogni profilo d'investitore. Per fornire a ciascuno il giusto mix di soluzioni finanziarie. Sono i numeri e le qualità che caratterizzano la famiglia di fondi 'Collection' di Mediolanum Best Brands. Fondi composti da fondi di diverse Case (e per questo, appunto, una 'collezione' multi-marca), tutte altamente qualificate, che in questo modo concentrano e mettono a disposizione del cliente le differenti specializzazioni e strategie di gestione. All'interno di un'unica soluzione, uno degli 8 fondi multi-marca, e quindi all'inssegna della massima diversificazione (a differenza dell'altra linea d'investimento di Mediolanum Best Brands, la linea 'Selection', già trattata su queste pagine, composta invece da 6 fondi mono-marca di altrettante Case).

La gamma di fondi comuni della linea Collection di Mediolanum Best Brands, lanciata nel settembre del 2008 proprio alla vigilia della fase più acuta della crisi dei mercati finanziari di tutto il mondo, in questi due anni, particolarmente turbolenti e delicati per il settore, ha confermato tutta la forza della propria strategia d'investimento: fornire alla clientela fondi multi-marca, ognuno dei quali rappresenta un 'concentrato' delle varie caratteristiche e competenze delle oltre venti società specializzate, uniti alla consulenza personalizzata e garanzia a ogni singolo cliente dai Family Banker Mediolanum presenti in maniera capillare in tutta Italia.

I PARTNERS		
Aberdeen	ALLIANCE INVESTMENT	
BLACKROCK	CAZENOVE	
DWS	Fidelity	
J.P. Morgan Asset Management	M&G	
Morgan Stanley	NATIXIS	PIMCO
Schroders	TRIMARK	

L'importanza fondamentale di una consulenza adeguata ha trovato un'ennesima dimostrazione anche nel corso delle ultime settimane, quando a maggio il mercato nazionale dei fondi comuni d'investimento ha dovuto subire una brusca contrazione e una fuga da parte degli investitori, che sono apparse soprattutto come l'effetto emotivo della crisi in Grecia e del contraccolpo dei mercati, mentre Banca Mediolanum, grazie alla consulenza dei Family Banker, ha invece fatto registrare un andamento in controtendenza e ancora una crescita nella raccolta finanziaria in fondi. Non si tratta certo di un episodio isolato ma di un 'trend' che continua e si conferma ormai da anni.

Per ciascuno degli 8 fondi che compongono l'offerta della linea Collection di Mediolanum Best Brands (di cui 4 azionari geografici, 3 bilanciati e 1 azionario settoriale), ognuno con caratteristiche e specificità diverse, Banca Mediolanum offre le eccellenze più funzionali a ogni soluzione tra tutte le società partner, in modo che ogni fondo contenga il meglio delle risorse e dell'offerta di tutte le Case coinvolte. Un risultato che, in concreto, non è replicabile in un altro modo da parte di un singolo cliente, perché per costituire un analogo mix in Portafoglio servirebbero investimenti molto maggiori e una competenza approfondita, da super esperto, su tutti i fondi disponibili. Altro che investimenti fai-da-te, soluzioni standardizzate per tutti, o una consulenza approssimativa, che rappresentano i maggiori rischi che può correre un investitore privato.

Le partnership avviate da Banca Mediolanum con le migliori società d'investimento di livello mondiale permettono un confronto continuo su strategie da seguire e gestione delle risorse. In questo modo Mediolanum non si limita ad acquistare e distribuire un prodotto di terzi, ma può contare su un filo diretto e un rapporto privilegiato che consentono di gestire gli investimenti dei clienti non solo in base alle performance passate, ma anche in base alle strategie future.

Un'alleanza in grande stile che rappresenta il valore aggiunto della linea Collection di Mediolanum Best Brands, una collezione di eccellenze.

Family Banker sono indispensabili. È la disponibilità personale a liberare il cliente da ogni disagio e ad ascoltare le sue esigenze e a dote naturale, la competenza per proporre le soluzioni più adeguate e una conquista, che richiede una formazione approfondita e un aggiornamento continuo e puntuale. Come abbiamo visto dai risultati degli esami, MCU è una realtà d'eccellenza nel panorama italiano e l'attività di formazione non si interrompe con l'esame di Stato e l'inizio del lavoro ma anzi prosegue, con oltre cento corsi in aula e on line, con l'aggiornamento e i supporti necessari perché il Family Banker possa svolgere sempre al meglio la propria attività. Avanzamento suo e del cliente.

Selezione e Reclutamento
tel. 840 700 700
www.familybanker.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