

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

# Obiettivo autonomia finanziaria

Il tempo, i mercati e la mutualità: sono questi 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'aldiqua, è 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 "ri-programmarsi". Vita eterna sì, 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 suo padre prende oggi una pensione che è l'80 per cento del suo ultimo stipendio, lui ne prenderà una che non supererà, nel migliore dei casi, il 56 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 efficienza è un fatto con il quale tutti dovremo fare i conti. Il futuro è scritto nella demogra-



Si è svolta al Palacongressi di Riccione, l'11 febbraio scorso, 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. Tra i numerosi ospiti e relatori, il professore Raymond Kurzweil (nella foto), scienziato e inventore di fama internazionale

fia. 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 maschietto fino a 97 (fonte CNR). Un trentenne fino a 91. Oggi una italiana su 5 vive oltre i 90 anni. Morale: non c'è biso-

gno 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 guad-

gni, 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'apporto 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 ac-

cessibile la soluzione proprio grazie al contributo dei mercati.

Tempo e mercati, se opportunamente impiegati, hanno un effetto 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. È 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'apporto degli 'alleati' si rivela quindi prezioso per costruire la propria autonomia finanziaria attraverso risorse più accessibili di quelle necessarie senza il loro aiuto.

Ma l'apporto più importante di tutti è sicuramente quello rappresentato dal Family Banker, un professionista in grado di accompagnare il suo cliente lungo il viaggio più importante della sua vita: quello verso l'autonomia finanziaria nei lunghi anni liberi dal lavoro.

Banca Mediolanum punta ad ampliare la rete commerciale, in tutta Italia. Con promotori di grandi qualità ed esperienza

## Family Banker, opportunità e carriera

### La Banca sempre a fianco del cliente

Una tendenza che sembra già in 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 'semplice' 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 chi 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 Mediolanum 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 Mediolanum è invece rimasto sostanzialmente invariato, stabile, senza emorragie. E mentre questa tendenza al ribasso potrebbe ac-

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 ottime soddisfazioni economiche 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.

«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, e continueremo a investire molto, sempre con un forte slancio sulla formazione. Il fatto di non avere sportelli diretti sul territorio ci motiva ancora di più in questa direzione, tutto il modello di Banca Mediolanum è imperniato sull'attività dei Family Banker, e non sulla filiale, per cui forniamo ai nostri professionisti tutti gli strumenti necessari per garantire sempre vicinanza, supporto e assistenza efficaci ed efficienti al cliente, a ogni cliente».

Il Gruppo Mediolanum mette sul piatto: solidità, quella di un Gruppo finanziario di livello internazionale; preparazione, garantita a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU); possibilità di crescere dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove.

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.

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

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 15mila euro, continuerà a essere applicato fino al prossimo 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, Bancomat, carte di credito, Sms alert), e la disponibilità immediata di tutto il denaro versato. Costo del conto corrente: zero, con una giacenza 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, Rid, pagamento utenze): gratuite.

**2,50%**  
NETTO

Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it) e presso i Family Banker®. Il 2,50% netto è riconosciuto fino al 31/03/10 oltre i 15.000 euro sottoscrittore della polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A. Polizza e conto operano con un meccanismo automatico di versamento e prelievo. Quando il saldo del conto supera la giacenza di 17.000 euro, la liquidità oltre i 115.000 euro viene investita sulla polizza; ugualmente, quando il saldo del conto scende sotto la giacenza di 13.000 euro, viene disinvestito dalla polizza l'importo necessario a ristabilire sul conto la giacenza 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](http://www.mediolanumvita.it) e presso i Family Banker®.



Family Banker, assistenza costante e personalizzata al cliente