

Banca Mediolanum opererà a stretto contatto con diciotto prestigiose società di gestione di livello mondiale

Fondi, accordo nel segno dell'eccellenza

L'obiettivo è fornire a ciascun cliente il giusto mix di soluzioni per cogliere le migliori opportunità

La linea di sviluppo che guida sempre scelte, offerte e soluzioni d'investimento che Banca Mediolanum mette a disposizione di clienti e risparmiatori è semplice e ben precisa: offrire il meglio del panorama mondiale.

E proprio in quest'ottica, portando avanti questo principio, Mediolanum amplia la sua strategia di offerta di prodotti di terzi con un nuovo ed esclusivo accordo, a livello internazionale, con 15 nuove società d'investimento tra le più prestigiose, qualificate e autorevoli dello scenario mondiale.

L'intesa permette di ampliare, e diversificare notevolmente, le opportunità di scelta della clientela su come investire i propri risparmi e capitali in Fondi d'investimento, fornendo

un alto numero di nuove e diverse soluzioni, in grado di soddisfare esigenze, obiettivi e caratteristiche di ogni singolo cliente. Inoltre, elemento ancora più rilevante, rende possi-

disponibili sul mercato, con l'obiettivo di essere sempre in grado di fornire alla clientela le opportunità migliori e più aggiornate.

Nel dettaglio, l'accordo

Stanley Investment Management, in base al quale con ciascuna società sono stati messi a disposizione della clientela i primi 3 Fondi di Fondi, azionari globali, di Mediolanum Best Brands.

La nuova intesa, che porta a 18 le società di gestione internazionali con cui la Banca opera a stretto contatto, prosegue quindi nella strategia di mettere a disposizione della clientela le migliori opportunità d'investimento disponibili sul mercato, e amplia il ventaglio di accordi e le soluzioni che in questo modo si rendono disponibili: oltre ai Fondi azionari globali, l'offerta di Mediolanum Best Brands si integra e arricchisce con altri Fondi azionari settoriali, geografici e bilanciati.



bile tutto ciò attraverso un nuovo e prestigioso rapporto di sinergia e collaborazione tra la Banca italiana e le 15 primarie Case d'investimento internazionali, dato che Mediolanum non si limiterà ad attirare dai loro migliori fondi, ma tra le due parti si avvia, in questo modo, un reciproco e continuo confronto e scambio di conoscenze, analisi e valutazioni sulle varie soluzioni finanziarie

riguarda la nuova famiglia di fondi Mediolanum Best Brands, all'interno della quale vengono introdotti 8 nuovi Fondi di Fondi che si sommano ai 3 già esistenti. Nei mesi scorsi Mediolanum aveva già avviato, infatti, un altro importante e prestigioso accordo con 3 tra le principali Case d'investimento mondiali, vale a dire BlackRock, JPMorgan Asset Management e Morgan

IL PUNTO DI ANTONELLO ZUNINO*

Presto andrà meglio Intanto: nervi saldi

Passati due mesi dal nostro ultimo articolo, torniamo ora all'analisi dei mercati per i prossimi 4 mesi che, tatticamente, con un po' meno ottimismo nel breve, ripete quella del luglio, pur in presenza della positività di molti nuovi dati macroeconomici come il crollo del prezzo del greggio del 40% circa, quello di molte materie prime, il recupero di un 12% del dollaro, il PIL americano in crescita del 3,3% su base annua, e della negatività di altri di minor respiro temporale come una possibile lieve recessione in alcuni paesi

delle assicurazioni veniva salvata. Confusione e ingiustizia si sommano, ma Wall Street applaudiva chiudendo al rialzo. A questo punto ritorna valido lo scenario immaginato in luglio, con un po' meno ottimismo nel breve. 1) Se i mercati dovessero rompere il terzo minimo oltre un margine del 3% diverrebbero elevate le probabilità di una caduta pesante. Ad esempio, da quota 6127 il DAX tedesco potrebbe crollare a 5250, l'Eurostock 50 da 3285 a 2735. Gli indici americani potrebbero tenere meglio con lo S.P.500 da 1242 a 1140 e il Nasdaq da 2256 a 1990; comunque una chiusura positiva dello S.P.500 a fine anno diverrebbe impossibile. 2) Se invece entro settembre si dovesse verificare una ripresa, l'ipotesi di un rialzo medio superiore al 15-20% per fine anno ritornerebbe attuale anche se una chiusura superiore a quella di inizio anno potrebbe essere ritardata ai primi mesi del 2009. Diamo un 42% allo scenario negativo e un 58% a quello positivo pur ipotizzando rimbalzi temporanei delle materie prime e qualche correzione della corsa veloce del dollaro. Per chi è molto liquido, tatticamente, comprare CTZ scadenza 2008 anziché P/T onde avere la liquidità desiderata al momento opportuno. Per chi non vuole Borsa meglio Bonds di grandi società a scadenza max. 3 anni piuttosto che titoli di Stato; il differenziale del rendimento è interessante.

*finanziere e scrittore di economia

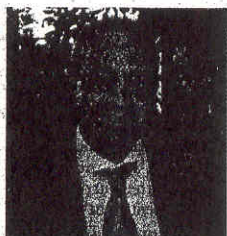
Intervista con Luigi Concetti, responsabile dell'area tutor che segue i nuovi inseriti

Family Banker: una professione impegnativa

Più di seimila Family Banker possono sembrare tanti, se li si paragona con i consulenti che lavorano in altri istituti di credito.

Invece sono pochi, molto pochi, se si confronta questa cifra con quella di coloro che, per esempio negli ultimi tre anni, hanno inviato il proprio curriculum alla Banca con la speranza di entrare a farne parte: 25 mila. Tolte le uscite per il normale avviamento, solo un sesto dei candidati ha superato tutte le selezioni; quelle fatte dai docenti-istruttori, e il ritiro di chi cede alle prime difficoltà, e purtroppo getta la spugna dopo le prime prove sul campo.

La selezione è severa e altrettanto seria è la preparazione. Anche qui parlano le cifre: il numero dei Family Banker aspiranti promotori che hanno ricevuto la preparazione e la formazione Mediolanum che superano l'esame della Consob per potersi iscrivere all'Albo professionale, negli ultimi tempi è doppio rispetto a quello di tutti gli altri iscritti. Si può affermare quindi che si tratta di una "università della consulenza finanziaria" che non ha eguali, almeno in Europa.



Luigi Concetti

"Negli ultimi anni gli investimenti della Banca nella formazione sono triplicati, anche in termini di competenze e personale addetto, che opera sia in sede sia a livello locale su tutto il territorio nazionale" spiega Luigi Concetti, da 26 anni a Mediolanum, responsabile dell'area che fa da tutor ai nuovi Family Banker all'avvio della loro attività. "La formazione per noi è fondamentale, sia come preparazione iniziale sia come aggiornamento permanente". Lo richiede il lavoro specifico del Family Banker, ciò che lo connota e lo distingue dagli altri promotori finanziari, e attorno al quale ruota tutta l'organizzazione Mediolanum: una struttura che permette al giovane promotore di sviluppare la propria carriera o verso l'indirizzo professionale sino a poter diven-

tare Private Banker o verso la carriera manageriale, per chi ha maggiori doti di leadership, e che gli mette a disposizione mezzi di formazione iniziale e permanente d'avanguardia. In tutto questo un ruolo fondamentale è ricoperto dalla TV aziendale, che fornisce informazione in tempo reale e cultura specialistica, lezioni di esperti internazionali, scambi di esperienze. Un sistema esclusivo per costruire quell'unicum della consulenza che è il Family Banker, il modello più avanzato di promotore finanziario, in altri termini il "direttore di banca del 3° millennio". "Per svolgere questa professione ci vuole stoffa" continua Luigi Concetti "ma non basta. La stoffa va lavorata. Il mondo finanziario si è notevolmente complicato, la globalizzazione dei mercati, le leggi nuove, i risparmiatori più consapevoli, impongono impegno, studio e aggiornamento continuo. Mediolanum offre gli strumenti per affrontare queste sfide". Il risultato è il numero dei clienti, più di un milione, sempre in crescita, e il volume del denaro gestito, anch'esso in aumento anche in periodi che non sembrano positi-

vi. Non è un miracolo. È il frutto di un'idea geniale iniziale che ha capovolto il ruolo della banca. A Mediolanum non è il cliente a fare la fila, a spulciare analisi e previsioni senza averne la competenza: è il Family Banker che va a casa sua o nel suo ufficio quando il cliente lo desidera; è il Family Banker che si preoccupa di capire bene la situazione patrimoniale, professionale e personale del cliente e di consigliare gli investimenti più idonei per il suo specifico caso. Raggiungere questo obiettivo non è semplice. Perché se è vero che Family Banker non si nasce, non si può decidere di diventarlo per ripiego. Per intraprendere questa professione con soddisfazione, oltre alla preparazione e all'aggiornamento occorre avere un sogno importante: diventare professionisti, imprenditori di se stessi. E possedere le qualità necessarie: intraprendenza, determinazione, voglia di impegnarsi a fondo, la capacità di mettersi in relazione con le persone, saperle ascoltare, fare propri i loro progetti, i loro sogni. Solo così si realizza il proprio sogno.

Selezione e reclutamento
tel. 840 700 700
www.familybanker.it

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM
BASTA UNA TELEFONATA
840 700 700
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