

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

**BANCA
MEDIOLANUM**
GRUPPO BANCARIO MEDIOLANUM

I vantaggi e tutte le modalità per aprire il conto di Banca Mediolanum, anche online

InMediolanum, il conto deposito al 3,50%

Comodità e convenienza di un servizio studiato per "far rendere in libertà" i risparmi della famiglia

Un conto deposito che ti garantisce un tasso del 3,50% lordo l'anno, ma ti permette di svincolare il denaro anche prima della scadenza dei dodici mesi (dati dall'allora l'1 per cento). Che con scadenza a sei mesi ti rende il 2,30 per cento e a tre mesi l'1,80. Che non ti costa niente: apertura, gestione, spese, imposta di bollo sono gratuite. Un conto deposito che non prevede praticamente un importo minimo vincolabile; da cento euro a tre milioni vi si può depo-

stare la cifra che si vuole. Un conto deposito che puoi sottoscrivere chiamando il tuo Family Banker o il Family Banker più vicino a casa tua o al tuo posto di lavoro, ma che puoi aprire anche da solo andando sul sito inmediolanum.it e facendo un paio di clic. E il conto deposito InMediolanum fino al 28 agosto lo puoi aprire anche in una trentina di centri commerciali sparsi in tutta Italia. Il termine infatti di questa offerta è il 30 agosto: ciò significa che queste condi-

zioni, particolarmente vantaggiose, valgono per i conti deposito che saranno aperti fino all'ultimo giorno di agosto in una qualsiasi delle modalità su sopra elencate.

Ciò queste conti sono molto convenienti da constatarlo: basta fare il confronto con le altre proposte che il mercato offre. I rendimenti annui netti di InMediolanum sono rispettivamente: a un anno il 2,55 per cento, a sei mesi l'1,68, a tre mesi l'1,31. Per un conto deposito che vincoli il denaro per un anno al massimo e permetta di liberare la somma

depositata in qualsiasi momento qualora il cliente ne abbia necessità, si tratta di percentuali imbattibili. O quantomeno: per ora imbattute.

a chi non ha domestichezza con le operazioni finanziarie, vengono affrontati e risolti nel settore FAQ, quello delle domande più frequenti che i clienti pongono.

Chi però non se la sente di far tutto da solo può telefonare al Family Banker, il "professionista personale" di cui ogni cliente Mediolanum dispone. I non-clienti possono trovarne uno sempre sul sito

ma anche sulle pagine bianche telefoniche: ce ne sono 4.700 in tutta Italia, che rispondono dai 240 Family Banker Office sparsi da Nord a Sud e da Est a Ovest, nelle città come nei paesi. Fino al 28 agosto, poi, come dicevamo, incaricati di Banca

Mediolanum, istruiti appositamente per il conto deposito, sono presenti in tanti centri commerciali, in stand facilmente riconoscibili dal marchio InMediolanum.

Anche a loro, come a un Family Banker, è possibile chiedere, senza alcun impegno, anche solo per curiosità, tutte le informazioni e chiarimenti che si desiderano.

Messaggio Pubblicitario.
3,50% annuo lordo corrispondente al 2,55% netto. Condizioni Valide fino al 30 agosto 2011. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi su inmediolanum.it e presso i Family Banker.

In collaborazione tra Mediolanum Corporate University e MIP Politecnico di Milano

Nasce il Master Universitario in Family Banking

Con l'obiettivo di formare i Family Banker del futuro, i professionisti finanziari d'eccellenza, attraverso un percorso di studi di altissimo livello, dalla collaborazione tra il MIP – la Business School del Politecnico di Milano –, e Mediolanum Corporate University (MCU) – l'università aziendale di Banca Mediolanum – nasce il Master Universitario in Family Banking.

Si tratta di un vero e proprio Master universitario, della durata di 12 mesi, che rilascia un titolo di studio con valore legale. Metà delle 52 giornate di studi previste si svolgeranno al MIP, l'altra metà in MCU a Milano; presso la sede di Banca Mediolanum, a cui si aggiungeranno le attività di sviluppo e formazione sul campo presso i Family Banker Office e le altre strutture sul territorio della Banca.

«La figura professionale specifica del Family Banker esiste dal 2005,



L'ingresso di Mediolanum Corporate University (MCU) presso la sede della Banca a Milano

quando Mediolanum ha registrato nome e cognome come un marchio esclusivo, e in pochissimi anni ha già raggiunto piena notorietà di libera professione, tanto da avere un Master universitario espressamente dedicato e intitolato, come ci è stato proposto proprio dal Politecnico milanese, sottolinea Oscar di Montigny, direttore marketing di Banca Mediolanum: «creiamo moltissimo nel ruolo

sociale di questa professione, un ruolo delicato e molto importante, in quanto si occupa dei risparmi e degli investimenti privati delle persone, e quindi di impatto direttamente sulla qualità di vita futura dei clienti. In Italia c'è una scarsa educazione finanziaria tra risparmiatori e investitori, e questo Master è anche un nostro ulteriore contributo e impegno a far crescere l'educazione finanziaria della clientela, attraverso l'assistenza di professionisti altamente qualificati».

Il percorso formativo provvede anche a fornire un'adeguata preparazione alla prova valutativa per l'iscrizione all'Albo dei promotori finanziari, e si integra e completa con attività di formazione e distan-

za online attraverso una piattaforma di e-learning. Le iscrizioni sono già aperte, possono iscriversi i laureati di primo e secondo livello (laurea triennale o specialistica) di tutte le facoltà, che abbiano il desiderio e l'obiettivo di intraprendere la carriera del professionista finanziario (il Master non è vincolante alla carriera in Mediolanum ma ne costituisce titolo di pregio). L'inizio dei corsi è previsto per il prossimo novembre, per una durata di 12 mesi, e la scadenza per la domanda di ammissione è fissata al 30 settembre.

L'accesso è a numero chiuso per un totale di 40 posti, è prevista una selezione attraverso test attitudinali e colloqui individuali. La graduatoria finale delle selezioni porterà anche all'assegnazione di alcune Borse di studio, messe a disposizione da Banca Mediolanum, a favore dei frequentanti più meritevoli.

Un'ampia gamma di Fondi comuni per cogliere le migliori opportunità dei mercati finanziari

La formula collaudata di Mediolanum Best Brands

Il prestigio, la solidità e le capacità di grandi Case di investimento uniti alla consolidata strategia di Mediolanum

Prospettive e opportunità per far rendere al meglio i propri investimenti. La linea di sviluppo che guida sempre scelte e offerte d'investimento che Banca Mediolanum mette a disposizione di clienti e risparmiatori è semplice e ben precisa: offrire il meglio del panorama mondiale. Una logica e una strategia che hanno dato vita, a partire dal marzo 2008, alla gamma di fondi comuni Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds, ovvero, letteralmente, i "Migliori marchi" del settore finanziario a livello globale.

Oggi il risparmiatore può investire in tutte le aree geografiche e nei settori economici di tutto il mondo. Ma per farlo con efficacia occorre avere una presenza fisica sul territorio di esperti finanziari, validissimi "team" di gestione degli investimenti e un "know-how" specifico che solo grandi aziende a livello internazionale possono avere. Da qui la visione strategica di un'alleanza, ormai consolidata e di successo, che vede, da un lato l'esperienza gestionale ormai comprovata dal Gruppo Mediolanum, e, dall'altro, le strategie specialistiche delle società d'investimento tra le migliori al mondo, a cui si aggiunge la consulenza professionale prestata a ogni cliente dai Family Banker. In quest'ottica, e all'interno della massima diversificazione e specializzazione, la gamma di fondi comuni Mediolanum Best Brands si compone di diverse linee d'investimento: la linea "Collection", composta da diversi fondi comuni multi-macra, di oltre 20 tra le più prestigiose società di gestione internazionali, e la linea denominata "Selezione", che consiste invece in 6 fondi comuni mono-marca di altrettante tra le prime Case d'investimento mondiali (BlackRock, DWS Investments, Franklin Templeton Investments, JPMorgan Asset Management, Morgan Stanley Investment Management e PIMCO). Una diversificazione nelle possibilità e strategie d'investimento accentuata al massimo, per soddisfare esigenze e obiettivi di ogni cliente e di ogni profilo d'investitore. Per fornire a ciascuno il giusto mix di soluzioni finanziarie, avendo a disposizione un'ampia e differenziata gamma di risorse e opportunità, come testimoniano anche i manager italiani di BlackRock, DWS Investments e Franklin Templeton Investments.

BLACKROCK



Andrea Vigani,
Managing Director
and Country Head
for Italy of BlackRock.
Non bisogna farsi distrarre dai titoli dei giornali che parlano necessariamente di tempi e avvenimenti di breve termine, quando in realtà i fondamentali dell'economia mondiale sono molto positivi e con solidi prospettive di ulteriore sviluppo.

E il modo migliore per estrarre e ricavare profitto da questa crescita, dai cambiamenti sociali e tecnologici, dalle nuove opportunità, è proprio l'investimento sostenibile, acquistando quote di aziende con posizioni sugli scenari nazionali e internazionali e il possibile generare rendimenti davvero importanti nel lungo termine.

Ma per fare tutto ciò con successo occorre saper selezionare le aziende migliori, in tutto il mondo, attraverso professionisti specializzati, affidarsi ai leader, di oggi e di domani, come Banca Mediolanum, che fa del servizio e dell'affiancamento al cliente uno dei suoi punti distintivi e di eccellenza.

DWS



Mauro Castiglioni,
Managing Director
and Head of Distribution
for Italy of DWS Investments.
L'alleanza tra DWS e Mediolanum è iniziata nel 2010, ed è il primo anno trascorso insieme ci ha già conseguito risultati eccellenti. Dobbiamo investire nel nostro futuro e abbiamo l'opportunità di valorizzare il meglio i MegaTrend, ovvero le grandi tendenze di sviluppo in atto. Sono a tutti evidenti, infatti, le importanti prospettive delle attività legate all'aggressività, alle risorse energetiche alternative, alle infrastrutture e alle telecomunicazioni. Ma le altre tendenze di sviluppo entrano in una dimensione più ampia, quella delle Paesi emergenti e quelli in fase di forte espansione, con Cina, India, Brasile e Russia in testa. Queste aree e Paesi rappresentano già oggi un terzo del Prodotto Interiore Lordo mondiale, e l'85% della popolazione totale sono mercati con a volte ottime prospettive di ulteriore crescita nel medio-lungo termine. Le dimensioni dei mercati Paesi emergenti sono del resto destinate nei prossimi anni a raggiungere e superare i livelli e i risultati di quegli dei maggiori Paesi Occidentali e più sviluppati, per questo valorizzare per tempo le opportunità che esistono a che si presentano in questo ambito significa cogliere il futuro del nostro investimento».

FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS



Sergio Alberoni,
President of Franklin Templeton
Investments.
Attraverso l'importante partnership avviata un anno fa, abbiamo sviluppato in esclusiva per i clienti di Banca Mediolanum soluzioni e strumenti d'investimento resibili, focalizzati in particolare sui mercati emergenti e quelli in fase di forte espansione, con Cina, India, Brasile e Russia in testa. Queste aree e Paesi rappresentano già oggi un terzo del Prodotto Interiore Lordo mondiale, e l'85% della popolazione totale sono mercati con a volte ottime prospettive di ulteriore crescita nel medio-lungo termine. Le dimensioni dei mercati Paesi emergenti sono del resto destinate nei prossimi anni a raggiungere e superare i livelli e i risultati di quegli dei maggiori Paesi Occidentali e più sviluppati, per questo valorizzare per tempo le opportunità che esistono a che si presentano in questo ambito significa cogliere il futuro del nostro investimento».

ne-assegnata a chi si aggiudica il Gran Premio della Montagna: trofeo conquistato da Stefano Garzelli, già vincitore nel 2009.

Per la Banca il Giro, cambiando ogni anno percorso e località attraversate, fornisce l'occasione per incontrare clienti e potenziali clienti, e condividerne con loro momenti di passione sportiva, divertimento, svago. Un'esperienza assoluta nel rapporto tra una banca e la propria clientela. E anche quest'anno i numeri e i risultati conseguiti sono da record: oltre 30 mila i partecipanti al concorso presso gli stand Mediolanum, 1.300 le presenze all'interno delle aree "hospitality" allestiti in piazza e arrivato di oggi tappa, 11 gli eventi organizzati nei Family Banker Office presenti lungo il percorso con oltre 1.300 partecipanti. E ancora: 18 le serate esclusive Mediolanum Party, con oltre 4.500 invitati, e 4 gli eventi PrimaFilà dedicati a un totale di circa 200 partecipanti. E poi non sono mancate le tradizionali "pedate" che sono state 36 quest'anno, a cui hanno partecipato circa 1.000 clienti e appassionati del pedale. Mettendo insieme i vari eventi, appuntamenti e manifestazioni organizzati da Mediolanum e supportati dall'ormai storica presenza dei quattro testimonial Gianni Motta, Francesco Moser, Maurizio Fondriest e Paolo Bettini, si arriva a quota 38.370 contatti totali, con clienti e potenziali nuovi clienti, il record di sempre. Un altro traguardo di successo tagliato da Banca Mediolanum e i suoi Family Banker presenti in tutta Italia, dalle grandi città ai piccoli centri di provincia.

Queste sono pagine di informazione aziendale e sui contenuti non rappresenta una fonte di conoscenza né un suggerimento per investimenti.