



INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

PER OGNI NUOVO CONTO CORRENTE LA BANCA GARANTISCE UN MESE DI SCUOLA A UN BAMBINO DI HAITI

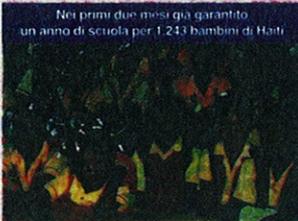
Freedom, il conto che dona solidarietà

Tassi di remunerazione sempre elevati, confermato anche per il prossimo trimestre il 2,20% netto per i nuovi correntisti

S.p.a. (che al cliente non costa nulla), il conto Freedom, sulle somme in giacenza oltre i 15mila euro (e fino a un milione di euro), è in grado di offrire una remunerazione ai livelli più elevati tra quelli disponibili sul mercato bancario, insieme alla piena operatività di un conto corrente tradizionale (prelievi, bonifici, accrediti, assegni, bancomat e carte di credito), e senza bloccare o vincolare i risparmiati, come succede invece con un conto di deposito o come molte offerte online. L'altra sostanziale caratteristica che differenzia il conto Freedom è poi l'opportunità, e il merito, di contribuire - con ogni nuovo conto corrente aperto - a un'importante missione umanitaria e di solidarietà, a favore dei bambini di

Haiti, la poverissima isola caraibica che è stata anche devastata dal terremoto nel gennaio scorso ed è ora colpita, per di più, da gravi epidemie. Oltre all'eccezionale livello di convenienza, quindi, per ogni nuovo conto corrente Freedom che viene aperto, dal primo ottobre scorso al 31 marzo 2011, Banca Mediolanum garantisce, attraverso una sovvenzione a carico esclusivamente

so vuol dire salvargli la vita), sostenendo le attività della Fondazione Francesca Rava N.P.H. Italia Onlus. Con risultati già molto concreti, tangibili, e ben precisi: questa iniziativa di solidarietà in due mesi, dal primo di ottobre (quando è stata avviata) al 10 dicembre (data degli ultimi conteggi, mentre l'iniziativa prosegue fino al prossimo 31 marzo) ha già permesso di donare a 1.243 bambini haitiani la possibilità di frequentare la scuola per un intero anno. Numeri, risultati e traguardi già importanti e che, fino alla fine di marzo 2011, possono crescere ancora moltissimo. E, nel segno della massima concretezza e trasparenza di questo im-



Nei primi due mesi già garantito un anno di scuola per 1.243 bambini di Haiti

Paesi del Terzo Mondo. E ora questo impegno continua e si sviluppa anche attraverso l'iniziativa collegata all'apertura di nuovi conti correnti.



Due caratteristiche del Freedom un contorrente unico, nell'intero panorama bancario italiano. L'prima è una remunerazione molto vantaggiosa, ai livelli più elevati a quelle disponibili sul mercato. Intorno al prossimo trimestre, no al 31 marzo 2011, vengono correnti e prolungati i tassi di remunerazione e le condizioni già applicati al trimestre in corso: per i nuovi correntisti, che apriranno peia prima volta un conto corrente Freedom, la remunerazione sulle somme in giacenza oltre i 15mila euro risulta pari al 2,20% netto, corrispettamente alle condizioni di un conto corrente ordinario corrisponde al 3% lordo. E per chi è già titolare del conto il tasso di remunerazione risulta pari all'1,825% netto, il valore che raffrontato alle condizioni di un conto corrente ordinario corrisponde al 2,50% lordo. Infine che svetta sempre e rispetto quanto disponibile sul mercato bancario. Il tasso di remunerazione del conto corrente Freedom non è fisso e sempre uguale nel tempo viene calcolato ogni tre mesi proprio per offrire al cliente e correntista le migliori condizioni possibili, in relazione agli scenari e ai tassi di mercato, e all'andamento dell'Euribor (l'indice di riferimento europeo del costo del denaro) e grazie al collegamento con la polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita

della Banca (e non del correntista, al quale l'iniziativa umanitaria non costa nulla), un mese di scuola a un bambino di Haiti (il che spes-

pegno solidale da parte della Banca, sull'home-page del sito www.bancamediolanum.it ogni settimana viene pubblicato e comunicato il dato aggiornato dei risultati raggiunti. Da anni il Gruppo Mediolanum, per il tramite della sua fondazione, è al fianco della Fondazione Francesca Rava - NPH Italia Onlus nel sostegno alle iniziative dedicate ad Haiti, attraverso il progetto di solidarietà "Piccolo Fratello", promosso appunto da Fondazione Mediolanum, che ha deciso di rivolgere particolare attenzione alla causa dei bambini di strada nei

Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker®. Il rendimento del 2,20% netto annuo, derivante dalla Polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A., è riservato ai nuovi sottoscrittori e riconosciuto fino al 31 marzo 2011 oltre i 15.000 euro. 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 15.000 euro viene investita sulla polizza; ugualmente, quando il saldo del conto scende sotto la giacenza di 13.000 euro, viene disinvestita dalla polizza l'importo necessario a ristabilire sul conto la giacenza di 15.000 euro. Il rendimento del 2,20% 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®. Donazione a favore di Fondazione Francesca Rava Nph Italia Onlus volta fino al 31/03/2011.

NESSUNA CONSEGUENZA PER I CLIENTI DELLA BANCA DALLE DIFFICOLTÀ FINANZIARIE A DUBLINO

«I nostri Fondi al riparo dalla crisi irlandese»

La crisi finanziaria dell'Irlanda, che ha scosso i mercati finanziari internazionali e l'area dell'Euro, non avrà alcun impatto significativo sugli investimenti in fondi comuni della clientela di Banca Mediolanum. Né sugli investimenti in fondi di diritto irlandese, promossi dalla Società di gestione del risparmio Mediolanum International Funds con sede a Dublino. Come spiega Vittorio Gaudio, responsabile Area Patrimoni Finanziari Clientela di Banca Mediolanum. Quali conseguenze potrà provocare la crisi irlandese sugli investimenti in fondi comuni della clientela?

«Nessuna. Per cui è il caso di tranquillizzare i nostri clienti, ed eliminare eventuali dubbi o paure infondate. Come sappiamo bene, l'emotività degli investitori collegata a fatti di attualità dei mercati finanziari è spesso fuorviante, ma ogni nostro cliente può rivolgersi per l'assistenza e la consulenza necessarie al proprio Family Banker di fiducia. In ogni caso la crisi irlandese non avrà alcun effetto significativo sugli investimenti della nostra clientela. Perché? «Per diversi motivi. Il primo è che l'esposizione diretta dei nostri fon-



Vittorio Gaudio

di investimento in obbligazioni governative e di istituzioni bancarie irlandesi è decisamente limitata, pari allo 0,46% del patrimonio complessivo in gestione da parte del Gruppo Mediolanum. Quindi

una quota del tutto marginale, che non ha alcun effetto rilevante sui nostri Portafogli finanziari. Anche in questo caso, quindi, la nostra politica di forte diversificazione di portafoglio, applicata anche al mondo obbligazionario, ci ha permesso di superare un momento di forte turbolenza dei mercati. E gli altri motivi? «Una parte rilevante dei nostri fondi è di diritto irlandese in quanto istituiti da Mediolanum International Funds, una società che ha sede legale e operativa in Irlanda, a Dublino, ma che gestisce diversificando il patrimonio ad essa af-

fidato sui mercati e titoli di tutto il mondo. Quindi non risentono, se non in maniera del tutto trascurabile, dell'andamento e delle attuali difficoltà dell'economia irlandese. In più, vale la pena di ricordare che nei fondi comuni di investimento, quindi anche nei nostri fondi di diritto irlandese, i patrimoni investiti sono di proprietà esclusiva dei clienti sottoscrittori, e sono separati da quello della società di gestione. In sostanza, il fatto che il "domicilio", la sede legale, della nostra Società di gestione del risparmio sia in Irlanda non influisce in alcun modo sui patrimoni investiti».

Mediolanum Corporate University ha ospitato una conferenza del professor Legrenzi sulla finanza comportamentale

«NON SIAMO FATTI PER RISCHIARE»

Il segreto del successo di Family Banker? Applicare da sempre i principi di una disciplina relativamente giovane, la finanza comportamentale, una scienza nata ufficialmente una trentina di anni fa come branca della psicologia cognitiva e poi diventata specialità nell'integrazione con l'economia classica. Quell'economia che nel tempo ha sviluppato modelli matematici pressoché perfetti. O meglio: che sarebbero perfetti se noi, uomini e donne del ventesimo secolo, fossimo robot totalmente razionali, immuni da sentimenti ed emozioni. Fossimo insomma numeri, sempre universalmente uguali a noi stessi. Ma così non siamo, e le depressioni e le euforie dei mercati ne sono la prova e la conseguenza. «La finanza comportamentale si basa sulla comprensione del rapporto tra i modi di pensare da economisti e il funzionamento della mente umana» spiega Paolo Legrenzi, docente di psicologia cognitiva all'UIAV, l'università che dell'Istituto universitario di Architettura di enza fondato nel 1926 ha mantenuto il nome, ma allargato le competenze. In una lezione durata una mattina e un pomeriggio, il professore ha

parlato di finanza comportamentale a un pubblico eterogeneo composto anche di Family Banker: nell'ambito del ciclo Mediolanum Corporate University Incontra l'Eccellenza. Apparentemente «la finanza comportamentale è una cosa semplice» ha esordito il professore, già docente in Svizzera, Gran Bretagna e a Princeton (la cosiddetta "università dei premi Nobel"), perché si occupa della gente comune, dei suoi comportamenti nei confronti del denaro e del risparmio. È una scienza sperimentale, «che come Oscar di Montigny, amministratore delegato di MCU: «Oggi la finanza comportamentale non può che andare di pari passo con l'educazione finanziaria. Presente e futuro vedono Mediolanum Corporate University impegnata sul fronte della formazione generale continua dei suoi Family Banker e della diffusione di una cultura finanziaria sempre più responsabile, che già da due anni promuove presso la sua sede di Basiglio, alle porte di Milano, allargando l'invito a manager e clienti di Banca Mediolanum, attraverso incontri con esperienze e conoscenze orientate all'Eccellenza»

«L'osservazione ci mostra che il risparmiatore è un individuo ben più complesso da come se lo immagina la finanza tradizionale» dice il professore. «Per esempio: soffriamo una perdita più di quanto riusciamo a gioire per un guadagno equivalente. Si chiama "effetto dotazione": una cosa vale di più se la perdiamo. Di qui la nostra preferenza per gli investimenti che ci fanno guadagnare di meno, ma anche perdere di meno». Altro elemento: «siamo portati a scegliere ciò che conosciamo, anche se questo limita molto la nostra possibilità di guadagno». Per esempio: uno dei cardinali della finanza è l'investimento diversificato, meno rischioso di quello correlato. Ma diversificare significa investire anche in mercati che non conosciamo personalmente, e questo cozza contro la nostra educazione. «Siamo stati educati a decidere dopo aver conosciuto e ponderato le alternative. Fin dai piccoli ci insegnano che la saggezza non si concilia con la sperimentazione di nuove vie, nuove soluzioni». Un paradosso, ma tant'è. Terzo elemento: «Prendiamo decisioni che riguardano il futuro in base alla nostra esperienza del passato» osserva lo studioso, «ma possiamo rappresentarci il passato in tanti modi differenti». Per valutare correttamente un evento, dovremmo aver presente l'intera serie storica in cui esso si inserisce, «ma questo in finanza è praticamente impossibile, perché la nostra vita è sempre troppo corta per inquadrare quell'evento, per capire

per esempio se si tratta di un fatto normale o di un fatto eccezionale». Tutto ciò s'inquadra nella nostra riluttanza ad affrontare il rischio: «non siamo fatti per rischiare. Il mondo è diventato più complesso



L'ingresso della MCU presso la sede della Banca a Milano

di quanto la nostra mente sia in grado di controllarlo, è evoluto più in fretta di noi». Una riprova? «Più diventiamo colti, meno ci accorgiamo della nostra ignoranza. Più conosciamo un pericolo, tanto più lo sottovalutiamo», con tutti i rischi, anche economici, che ciò comporta. Un'arroganza che può costare cara, una superficialità che il mondo della finanza non perdona. Sembra un controsenso, ma per affrontare la complessità e l'insicurezza (anche) finanziarie, in mancanza di un'intelligenza sovrumana, dovremmo ricorrere all'uso di noi sapere degli antichi greci. E, affidarsi a chi, come un Family Banker, di mercati, Borse, Indici sa tutto quanto è necessario. E la finanza comportamentale, come ha riconosciuto il professor Legrenzi, la pratica empiricamente da sempre.

PREMI MEDIOLANUM AWARD PER LA QUALITÀ E LA FIDUCIA

Sono stati consegnati, per il terzo anno consecutivo, il Mediolanum Award for Service Quality and Innovation, alle aziende che si sono distinte nella qualità del servizio al cliente. La cerimonia è avvenuta il 17 novembre nell'Aula Magna dell'università Bocconi, alla presenza delle autorità accademiche e di un folto pubblico di studenti dell'ateneo milanese. Hanno consegnato i premi Massimo Doris, amministratore delegato di Banca Mediolanum, Edoardo Lombardi, vicepresidente della Banca, e Oscar di Montigny, amministratore delegato di Mediolanum Corporate University. Tema della ricerca, condotta dalla Bocconi con il supporto della Banca, "Customer Experience & Trust, la sfida delle imprese irrisolvibili". Vincitore il Gruppo Feltrinelli, che si è distinto, a livello nazionale, sia nell'attenzione alle esigenze e ai gusti dei clienti, sia nella capacità di generare nel cliente stesso fiducia e quindi fedeltà "innovando ma nello stesso tempo conservando la propria tradizione". Feltrinelli ha conquistato il primo posto sia nella graduatoria "Customer Experience" sia nella "Trust". Le altre finaliste della prima categoria sono state, nell'ordine, Bottega Verde, Ikea, Esselunga. Per l'eccellenza in Trust, Esselunga, Coop Italia e Hoepfl. L'incontro è stato aperto dal rettore della Bocconi, professor Guido Tabellini, e condotto dal

direttore del dipartimento di Marketing, professor Enrico Valdinani. La premiazione è stata preceduta dalle relazioni di Isabella Soccia del dipartimento di Marketing e da Roberto Ranzano del dipartimento Studi giuridici dell'Università, e di Paolo Inghilleri dell'Università Statale; e anche da una tavola rotonda cui hanno partecipato Stefano Sardo, direttore generale di Librerie Feltrinelli, Matteo Hoepfl, Benedetto Lavino di Bottega Verde e Vincenzo Tassinari presidente di Coop Italia. Il Mediolanum Award è una delle iniziative che Banca Mediolanum ha messo in atto per favorire lo sviluppo del concetto di centralità del cliente nel mondo produttivo e dei servizi. Da tre anni infatti la Banca sponsorizza la cattedra in "Customer & Service Science" all'università di via Sarfatti, titolare Enrico Valdinani, ordinario di Economia e gestione delle imprese. Tutto ciò rientra nella filosofia della Banca, che da sempre riserva grande attenzione alla qualità del servizio e alla soddisfazione della clientela, e per prima, già negli anni Ottanta, ha creato una struttura per il controllo continuo del rispetto di standard qualitativi per i prodotti e l'operatività.

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scoppa roberto.scoppa@mediolanum.it
Questa è una pagina di informazione aziendale e il contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti