

INVESTIMENTI DIVERSIFICATI E LA POSSIBILITÀ DI INCASSARE FINO A 14 CEDOLE L'ANNO

Ognimese Mediolanum, fondi e cedole insieme

Valorizzare i risparmi con una modalità innovativa. E sempre con l'assistenza del proprio Family Banker di fiducia

Una doppia opportunità, per valorizzare al meglio i propri risparmi. E una nuova, importante, campagna di comunicazione, che si articola in queste settimane sui principali mass-media, per illustrare opportunità e vantaggi offerti da Ognimese Mediolanum. Dai quotidiani a radio e Tv nazionali, da Internet e Social Media alla stampa economica e finanziaria, per raggiungere tutto il grande pubblico dei risparmiatori e investitori privati italiani, clienti già acquisiti e potenziali, come Banca Mediolanum fa con le sue numerose e articolate attività di comunicazione nel corso dell'anno. Evidenziare le opportunità, si di-

ceva, di Ognimese Mediolanum, ed ecco la prima: beneficiare di un'ampia diversificazione del proprio portafoglio finanziario, attraverso l'investimento in selezionati fondi comuni distribuiti da Banca Mediolanum. E in più, allo stesso tempo, il secondo vantaggio: la possibilità di ottenere un'entrata finanziaria extra per tutti i mesi dell'anno. In pratica, una somma che si può aggiungere allo stipendio, alla pensione, ai propri guadagni, attraverso una cedola mensile, che a gennaio e luglio può raddoppiare, fino a un totale di 14 mensilità l'anno. Ognimese Mediolanum è, in pratica, la modalità che permette di investire e, contemporaneamente, avere la possibilità di ottenere un extra, anche mese per mese. Un'opportunità molto importante per ogni risparmiatore e investitore privato. Così, mentre i propri risparmi sono investiti in maniera molto diversificata e ponderata per essere valorizzati nel tempo, l'investimento stesso può consentire di ricevere una cedola periodica, che in questo modo

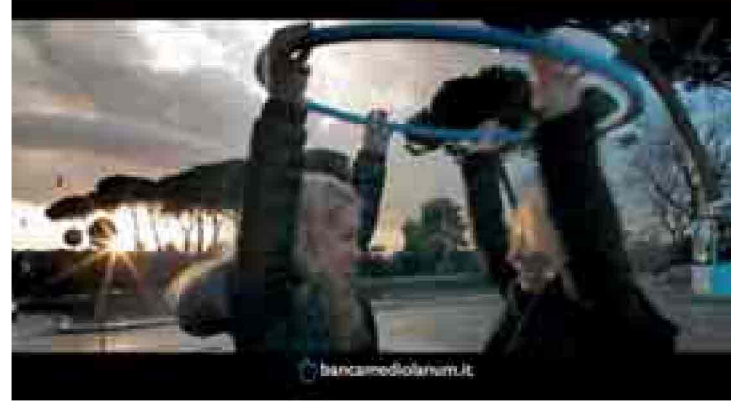
può andare ad aumentare le proprie risorse e disponibilità abituali. La strategia alla base di Ognimese Mediolanum è articolata su una combinazione di fondi che, investendo in un paniere mondiale complessivo composto da oltre 7 mila titoli, permettono una forte diversificazione del Portafoglio. L'ampia diversificazione resa possibile con Ognimese Mediolanum permette di investire, in base al proprio profilo e alle proprie esigenze, con un orizzonte temporale di medio o lungo termine, con un'esposizione suddivisa su cinque macroaree geografiche, per un totale di oltre 100 Paesi nel mondo, tra più di 10 settori economici e merceologici, e tra oltre 40 valute differenti (euro, dollaro, sterlina, yen e quelle degli altri Paesi più sviluppati ed emergenti). Più in particolare, le soluzioni disponibili con Ognimese Mediolanum permettono di variare e articolare le scelte d'investimento personalizzate di ogni cliente attraverso quattro diversi gruppi di fondi. Ciascuno dei quattro grup-

pi di fondi è composto da tanti fondi diversi tra loro, selezionati per offrire a ogni risparmiatore e investitore, in base al personale e specifico profilo di rischio e rendimento, la migliore diversificazione e l'allocatione più in linea con le sue caratteristiche e obiettivi. Il cliente può quindi definire, in base a questi criteri, i fondi che comporranno il suo Portafoglio specifico, potendo sempre contare sull'assistenza personale del proprio Family Banker di fiducia. Per avere maggiori informazioni

su Ognimese Mediolanum è anche possibile consultare il sito www.bancamediolanum.it, e rivolgersi ai Family Banker Mediolanum più vicini a casa o al posto di lavoro (anche in questo caso, basta consultare il sito www.bancamediolanum.it).

Messaggio pubblicitario. Le cedole non sono garantite. Prima dell'adesione leggi il Prospetto dei Fondi abbinati all'iniziativa sul sito bancamediolanum.it. L'investimento in fondi non dà certezza di restituzione del capitale.

Giornali, Tv, affissioni per parlare di sogni e risparmi



I sogni e i progetti degli italiani trovano spazio nella nuova campagna di comunicazione dedicata a Ognimese Mediolanum, on air in queste settimane in Tv, stampa e affissioni. Protagoniste quindi le persone che comunemente si incontrano nelle strade e nelle piazze delle nostre città, dal Nord al Sud del Paese. Però, trattandosi della promozione di una modalità finanziaria, il ruolo del sigillo di garanzia è stato attribuito ancora una volta al presidente della Banca, Ennio Doris. Ideata da RedCell e prodotta da Mercurio Cinematografica, la campagna è stata girata prevalentemente nelle città di Milano, Roma e Napoli raccogliendo opinioni e voci di persone reali.

Gentile Signor Doris

sono molto emozionata nell'esprimerLe dal profondo del mio cuore un GRAZIE per il contributo che la Banca Mediolanum mi ha offerto.

In tutti questi mesi, da quando il terremoto ha cambiato le nostre vite, solo Lei ha avuto compassione e comprensione dello stato di disagio che tantissime persone hanno dovuto attraversare.

L'incontro avvenuto a Mirandola ha lasciato un "segnale" importante nella nostra coscienza, abbiamo compreso che non siamo soli, c'è in questa grande Umanità qualcuno che prova emozioni e sentimenti altruistici. La quotidianità ultimamente non ha dimostrato di condividere con i più deboli la disperazione che lascia un evento così drammatico.

La Banca Mediolanum ha dimostrato di camminare su una strada che definisce la disponibilità, la correttezza e l'Amore verso i propri clienti, considerandoli non dei numeri ma degli esseri umani.

Crede che la vostra organizzazione abbia dimostrato che il cambiamento evolutivo nell'ambito commerciale e finanziario possa essere un obiettivo raggiungibile.

L'unica cosa che si cambia realmente è SE STESSI. Le barriere esterne sono spesso dentro di NOI. Individuarle è il primo passo per raggiungere i PROPRI OBIETTIVI.

Voi l'obiettivo l'avete raggiunto, avete ridato fiducia al sistema finanziario che negli ultimi tempi ha peccato di coerenza e stabilità, elementi necessari per aprire un dialogo fattivo e produttivo.

Dal profondo del mio cuore auguro che la Banca Mediolanum possa raccogliere tutti i frutti derivanti dai semi che con semplicità, onestà e coerenza avete seminato.

Ringrazio anche la mia consulente straordinaria, Laura Barbieri, che ha dimostrato di rappresentare la Banca con grande professionalità e dignità.

Cordialmente saluto

Filomena Agnello

Le parole, i sentimenti e i concetti contenuti in questa lettera sono talmente belli, essenziali e profondi da meritare di essere condivisi. Per questa ragione Banca Mediolanum ha scelto di pubblicarli e di ringraziare dalle pagine di questo giornale la signora Agnello.



Nella foto Filomena Agnello (a destra), Laura Barbieri e Ennio Doris durante uno dei recenti incontri avvenuti in Emilia durante i quali circa 400 clienti hanno ricevuto aiuti a fondo perduto per un valore complessivo di 2 milioni di euro.

INVITI ESCLUSIVI PER I CLIENTI PRIMAFILA

Grande il successo delle ultime iniziative riservate ai clienti PrimaFila. Fra quelle più apprezzate: l'omaggio del 4 febbraio a Giuseppe Verdi a Roma, Palazzo Barberini con il concerto "Waiting for Verdi", un'iniziativa di grande valore culturale ideata da Francesca Parvizyar e a cui il Presidente Giorgio Napolitano ha conferito la medaglia di rappresentanza. A grande richiesta, sono state riproposte le serate di jazz, che tanto gradimento avevano riscosso l'anno scorso. Intanto proseguono gli inviti a teatro per lo spettacolo di Gio-



ele Dix "Nascosto dove c'è più luce", che, iniziato a Milano il 1° dicembre al teatro Parenti, si concluderà il 13 aprile a Torino. Continua anche il tour del cinema: per gli amanti di James Bond, gli appuntamenti sono in marzo a Villa

Volza a Modena, alla Villa Medicea di Pisa e Villa Bergemina a Bergamo, in aprile a Vicenza (Villa Curti) e a Ravenna. Gli appuntamenti PrimaFila spaziano dall'arte figurativa alla musica, dal cinema alla gastronomia, dallo sport al teatro. Grande la cura che viene messa nella scelta della sede della manifestazione, della qualità dell'evento, della dislocazione dell'incontro, per offrire al maggior numero di clienti PrimaFila l'occasione di ritrovarsi e godere di uno spettacolo, di una cena, di un momento conviviale realmente ad alto livello.

Tirreno-Adriatico, la Banca è sponsor per il terzo anno Banca Mediolanum con la Maglia Azzurra



Per il terzo anno consecutivo Banca Mediolanum sponsorizza la Maglia Azzurra che viene assegnata al vincitore della Tirreno-Adriatico. La gara, una 'classica' della stagione ciclistica, partirà il 6 marzo da San Vincenzo, sulla costa toscana, e taglierà il traguardo finale il 12 marzo sulla sponda marchigiana, a San Benedetto del Tronto. Prendendo parte alla 'Corsa dei due Mari', Banca Mediolanum inserisce

un tassello in più ai tanti eventi, iniziative e occasioni di dialogo, quindi non solo economico-finanziario, realizzati nel corso dell'anno con la propria community, con i clienti e le loro famiglie.

Anche per l'edizione 2013 sono molte le attività di relazione con la clientela in programma, grazie all'impegno sul territorio dei Family Banker di Banca Mediolanum: dai pass riservati per accedere alle aree 'hospitality', dove vivere da vicino tutte le emozioni di ogni tappa della gara, agli esclusivi appuntamenti con il campione e testimonial Paolo Bettini in 'location' d'eccezione, per regalare ai clienti particolari momenti d'incontro, tra sport, passione agonistica e intrattenimento.

facebook.com/bancamediolanum

twitter.com/bancamediolanum
twitter.com/MedEventi

youtube.com/bancamediolanum

Freedom One, il conto corrente gratuito

Alzi la mano chi non si innervosisce quando riceve l'estratto conto dalla banca. Ogni operazione è lì, elencata, insieme alla relativa spesa, cioè insieme alla cifra che occorre pagare per ogni singolo movimento in conto corrente. Si tratta per lo più di piccole cifre, che però a fine anno, aggiunti al canone, non sono più spiccioli. Ciò che rende nervosi, oltre alla spesa, è anche la quantità di voci che nella maggior parte dei casi richiedono la nostra attenzione perché è giusto capire con chiarezza cosa stiamo pagando. Anche la chiarezza dunque è un servizio. La semplicità di lettura, l'eliminazione di ogni elemento che ci costringa a dover decifrare. Con Mediolanum Freedom One non ci sono voci da decifrare perché nell'estratto conto sono riportati solo i singoli movimenti del proprio conto corrente, e nient'altro. Co-

sto del canone zero, della carta di credito e bancomat zero, prelievi in Italia e area euro zero. E così i prelievi e i versamenti allo sportello, il canone del servizio telefonico, internet, mobile e teletext. Zero spese anche per i bonifici via internet o telefono, per l'addebito delle rate del mutuo o del finanziamento, delle bollette, dei bollettini Mav e Rav (tasse, rate del condominio, nettezza urbana, multe e così via). Ecco perché si fa in fretta a controllare: l'elenco delle voci dell'estratto conto corrisponde all'elenco delle operazioni di entrata e uscita del denaro. E basta: nessuna spesa aggiunta dalla Banca, nessuna voce in più sull'estratto. Anche questa è libertà: libertà dal fastidio di controllare voce per voce e libertà da spese accessorie. Tutto questo si riassume in una sola parola: risparmio.

Unica condizione: accreditare sul conto lo stipendio o la pensione. Dopodiché si dispone di un conto corrente che, quanto a spese di gestione, è come non averlo, però fornisce tutti quei servizi che sanno rendere la vita più semplice, ad esempio la RID, cioè la rimessa interbancaria diretta che si ricorda di pagare le bollette al posto nostro, di effettuare tutti quei versamenti periodici di cui altrimenti dovremmo occuparci noi. Freedom One è quindi il conto corrente ideale per la gestione di un budget mensile semplice, fatto di uno stipendio o una pensione, e di spese di base. E va ad affiancarsi agli altri due conti Freedom di Banca Mediolanum: Freedom Più, pensato per la famiglia e Freedom Academy tagliato per i giovani. Perché Banca Mediolanum è nata sul princi-

pio che la banca ha la sua ragione nel cliente, nel servizio al cliente. Ogni iniziativa, operazione, proposta, o prodotto di Banca Mediolanum ha il cliente al centro, ha come obiettivo la sua soddisfazione, il suo benessere. Ogni iniziativa deve offrire un vantaggio per il cliente. Un vantaggio reale. E siccome i clienti non sono tutti uguali, ognuno ha le proprie esigenze, ognuno merita di avere servizi che a queste esigenze diano una risposta coerente, efficace e conveniente.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni economiche e contrattuali e in particolare per le voci di spesa gratuite leggere il Foglio Informativo e le Norme disponibili nella sezione Trasparenza sul sito bancamediolanum.it e presso i Family Banker®.

Questa è una pagina di informazione aziendale il cui contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti