

GRAZIE AI FAMILY BANKER SI PUÒ FARE UNA PROIEZIONE SUL PROPRIO FUTURO ECONOMICO

# Autonomia finanziaria L'obiettivo del futuro

**Il tempo, i mercati e la mutualità: sono questi gli alleati per garantirsi una pensione adeguata**

Secondo lo scienziato e inventore Raymond Kurzweil la vita eterna è più vicina nel tempo di quanto si creda. Ma non dobbiamo preoccuparci: il professore newyorkese, considerato universalmente un genio non solo dalla comunità scientifica, non parla dell'aldilà ma dell'aldilà, 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 "riprogrammarci". 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 demografia. 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 bisogno 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 guadagni, 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 accessibile 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.

## A RICCIONE IL SECONDO MEDIOLANUM PENSION FORUM



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 sotto), scienziato e inventore di fama internazionale



BANCA MEDIOLANUM PUNTA AD AMPLIARE LA RETE COMMERCIALE, IN TUTTA ITALIA

## Family Banker, le opportunità e la carriera

### La Banca sempre a fianco del cliente

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 del 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.

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 (prelevamenti, 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.



Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nel Foglio Informativo 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 sottoscrittendo la 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 15.000 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.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it) e presso i Family Banker.

zialmente invariato, stabile, senza emorragie. E mentre questa tendenza al ribasso potrebbe accentuarsi ulteriormente nello scenario futuro del mercato italiano, proprio perché a famiglie, risparmiatori e investitori sembra andare sempre più stretta ormai solo la figura e il

ruolo del promotore tradizionale, Banca Mediolanum punta ad ampliare ulteriormente la propria rete di Family Banker, presente in maniera capillare in tutta Italia, e a incrementarne il numero totale, attualmente già attorno quota 5mila professionisti. Porte aperte quindi,

per chi ha competenze, capacità e carte in regola per essere all'altezza dell'incarico. «Cerchiamo promotori che abbiano già maturato una solida e importante esperienza nel settore» spiega Giovanni Marchetta, «insieme a professionisti del settore bancario e finanziario che abbiano i requisiti di legge per ottenere di diritto l'iscrizione all'Albo 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».



Family Banker, assistenza costante e personalizzata al cliente

Notizie Mediolanum a cura di Roberto Scippa [roberto.scippa@mediolanum.it](mailto:roberto.scippa@mediolanum.it)

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