

UN RENDIMENTO CERTO, A UN TASSO MOLTO VANTAGGIOSO, SUL CAPITALE DEPOSITATO IN ATTESA DI ESSERE DESTINATO AGLI INVESTIMENTI

Double Chance, doppia opportunità per risparmi e investimenti

Per aderire alle nuove e convenienti condizioni c'è tempo solo fino al 31 luglio. L'assistenza dei Family Banker

Nuove risorse in vista

Di seguito un'intervento di Bruno Doris, presidente di Banca Mediolanum

Nella storia dell'umanità, ha vinto chi ha saputo vedere al di là del contingente, del momento, dei propri confini. Chi ha spostato sempre più in là la frontiera. Chi nel presente ha visto i segni del futuro, e ha corretto la rotta in base a ciò che stava spuntando all'orizzonte. Un orizzonte che non è più quello limitato del nostro mondo per come l'abbiamo conosciuto finora, bensì quello che abbraccia il mondo intero. Attraverso le nuove tecnologie, nuovi scenari e prospettive. La tecnologia aumenta e amplifica le possibilità. E sta rivoluzionando tutti i settori, creando nuove risorse e liberandole oltre. A vantaggio delle aziende, di tutti noi, e dello sviluppo futuro.

Molti costi, che sembravano indispensabili, oggi non lo sono più e quindi saranno eliminati. Un esempio, riferito al settore bancario: è stato calcolato che le banche italiane nei prossimi dieci anni taglieranno 8.000 filiali. Organizzare una banca senza le filiali era impensabile solo fino a qualche anno fa, quando il computer non era ancora un "personal computer", il telefono senza fili era agli esordi e per qualsiasi operazione finanziaria bisognava recarsi di persona allo sportello. Proprio per questo Banca Mediolanum è, da sempre, una banca moderna e innovativa, sempre al passo con i tempi, che interpreta e spesso anticipa i cambiamenti in atto. Ma questa rivoluzione sta avvenendo in tutti gli ambiti produttivi, non soltanto nel terziario. Ad esempio, anche nel campo dell'energia la tecnologia sta stravolgendo lo scenario. Le energie rinnovabili, solare ed eolica innanzitutto, stanno diventando sempre più competitive e convenienti rispetto al petrolio, che qualche decennio fa sembrava inossidabile, e le sue riserve sembravano in breve tempo destinate a esaurirsi. Le fonti rinnovabili forniranno invece sempre più energia pulita e a costi bassi, l'energia solare ne è un esempio. Nell'ultimo anno il suo costo si è dimezzato. In Italia già costa meno di quella da gasolio. Non è azzardato prevedere che entro la fine del prossimo decennio il mondo avrà a disposizione tanta energia a bassissimo costo. In pratica, l'Era della Pietra è finita quando la pietra c'era ancora, quella del petrolio finirà prima che finisca il petrolio.

Le nuove tecnologie, che progrediscono in maniera esponenziale, consentiranno sempre più risparmi alle aziende, a utenti e clienti, a beneficio di nuove risorse che si renderanno disponibili. E già nei prossimi anni potranno avvantaggiarsi di questi cambiamenti e di questi nuovi scenari quei Paesi e quelle imprese che, con lungimiranza, stanno pianificando adesso lo sviluppo futuro, si stanno attrezzando per cogliere tutte le opportunità del nuovo che si profila.

Double Chance', ovvero, una doppia opportunità per i propri risparmi e investimenti. La prima: investire gradualmente importi sempre uguali nei mercati azionari e obbligazionari di tutto il mondo, con l'obiettivo di sfruttare l'altalena dei mercati con le opportunità dei ribassi e la possibilità di sfruttare nuovi incrementi futuri. La seconda, grande opportunità: beneficiare di un rendimento certo, a un tasso molto vantaggioso, sul capitale depositato (sull'apposito Conto Double Chance) in attesa di essere destinato a questi investimenti, il risultato è quello di non correre il rischio di ingresso nei mercati finanziari in unica soluzione, con la difficile ricerca del momento giusto, ma investire costantemente e gradualmente, a prescindere dagli alti e bassi dei mercati.

La logica e i vantaggi di Double Chance, il servizio d'investimento avviato nel luglio 2008 da Banca Mediolanum, in collaborazione con Mediobank International Funds, non cambiano e restano invariati, con tutta

la loro efficacia e convenienza per i risparmiatori e investitori. Scatano ora le rinnovate condizioni del servizio. Il Conto Double Chance, su cui viene versata inizialmente la somma destinata al progressivo investimento finanziario, funziona come un "serbatoio" (dal conto, appunto, all'investimento) remunerato con la nuova offerta 'Double Chance Summer Edition 2012', in vigore fino al 31 luglio, il conto garantisce sulle somme in giacenza un rendimento del 5,50% lordo annuo, vale a dire il 4,40% netto. Un tasso d'interesse eccezionale, un rendimento certo e molto remunerativo per il cliente e per ogni risparmiatore.

Versamenti gradualmente (in un arco di tempo che può variare da 3 a 6 per la versione obbligazionaria e fino a 12 mesi per quella azionaria), programmati e di uguale importo, vengono poi spostati periodicamente dal conto in un apposito fondo comune, fino a completare l'investimento dell'intera somma dedicata (importo complessivo minimo dell'investimento: 25.000 euro).

In questo modo, pratico e conveniente, è il servizio finan-

ziario Double Chance è possibile entrare in maniera graduale e ampiamente diversificata nei mercati azionari e obbligazionari di tutto il mondo, inve-



stando nei fondi Mediobank Best Brands di Mediobank International Funds (realizzato in collaborazione con alcune delle più prestigiose società di gestione del risparmio a livello mondiale) e nel fondo Mediobank Flessibile Obbligazionario Globale di Mediobank Gestione Fondi.

L'andamento storico dei mercati finanziari di tutto il mondo indica, del resto, che a lunghi periodi di crescita e sviluppo si alternano periodicamente alcune, e al confronto molto più brevi, fasi di calo e rallentamento,

prima che il sistema riprenda la sua corsa al rialzo. Investire nei momenti di flessione e volatilità è quindi il modo migliore per approfittare pienamente dei successivi momenti di recupero. Naturalmente sarebbe ottimale riuscire a investire quando azioni e valori di mercato sono ai minimi del periodo, appena prima della loro nuova ripresa, ma è impossibile prevedere quando le variazioni al ribasso finiscono, per poi crescere di nuovo. Tra le possibili soluzioni la più efficace è quindi suddividere il proprio investimento in più momenti, per ottenere una media il più vantaggiosa possibile. In questo modo, l'investimento viene ottimizzato sfruttando appieno la volatilità dei mercati, e ottenendo prezzi d'ingresso medi più favorevoli (metodo che mira a ridurre il prezzo medio di acquisto degli investimenti azionari, il cosiddetto Dollar Cost Average).

Ed è anche la strategia sostenuta e promossa da Banca Mediolanum, una strategia di lungo periodo, dato che in un arco di tempo di diversi anni, i dati storici e le analisi finanziarie dimostrano che, mercati e rendimenti crescono sempre, soprattutto

per chi ha saputo "sembrare" durante la stagione più critica, e poi raccogliete i frutti quando i tempi sono maturi. Come per ogni altra soluzione finanziaria, vanno osservate le regole di base: occorre leggere attentamente le indicazioni contenute nel prospetto informativo, e seguire le indicazioni del Family Banker Mediolanum, che ha l'obbligo di verificare la propensione al rischio del singolo sottoscrittore, scrupolosamente e caso per caso.

Tutte misure e procedure a tutela del cliente che Banca Mediolanum mette sempre al centro del proprio servizio, della propria assistenza e consulenza, grazie ai suoi circa 4.500 Family Banker presenti in tutto il territorio nazionale.

Messaggio Promozionale: Il Fondo Mediobank Best Brands è un fondo di Mediobank International Funds. Il Sistema Mediobank Fondi Italia è una famiglia di fondi di Mediobank International Funds. Tutti i fondi, collegati al servizio, sono evidenziati nella richiesta di adesione. I prospetti dei Fondi e le condizioni economiche e contrattuali del Conto risparmio nei Fogli Informativi sono disponibili sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker.

Mediolanum ora comunica anche su YouTube



Un'immagine dello spot Tv per il lancio del nuovo spazio di Banca Mediolanum su YouTube

Facebook, Twitter, e ora anche YouTube. Banca Mediolanum utilizza le tecnologie più moderne, gli strumenti hi-tech più pratici e funzionali, per comunicare con i propri clienti, e con tutti i risparmiatori e le loro famiglie, ogni giorno, in ogni momento della giornata, da qualsiasi luogo.

Dopo essere approdati sui principali Social network, come Facebook e Twitter, dal 15 luglio Banca Mediolanum avrà il proprio brand channel su YouTube, dove saranno disponibili

notizie, presentazioni e novità di Banca Mediolanum, i suoi servizi e soluzioni per il risparmio e gli investimenti delle famiglie, eventi rivolti alla clientela, e tante iniziative e attività organizzate in tutta Italia e in ogni periodo dell'anno: dal Mediobank Market Forum alla sponsorizzazione del Giro d'Italia.

Per lanciare in grande stile il nuovo spazio della Banca su YouTube, dal 15 al 21 luglio andrà in onda la nuova campagna di comunicazione sulle principali reti Tv, con una novità in più:

ad affiancare il presidente Ennio Doris come testimonial della Banca saranno anche nove manager: Massimo Doris, Sara Doris, Oscar Di Montigny, Gianluca Bossio, Luigi Del Fabbro, Vittorio Gaudin, Giancarlo Gessi, Giovanni Pivano, Stefano Volpato. Che in questo modo, come fanno sempre tutti i Family Banker nel loro lavoro quotidiano, ci mettono la faccia in prima persona nella comunicazione e nella relazione diretta, e sempre più multicanale, con tutti i clienti e le loro famiglie.

IL VICEPRESIDENTE DI BANCA MEDIOLANUM: «SIAMO UN GRUPPO BANCARIO GRANDE MA ATTENTO ALLE REALTÀ LOCALI»

«La Banca moderna con forti radici ovunque»

«Mediolanum è una banca grande e 'locale' allo stesso tempo. È per eccellenza la banca del territorio» spiega Giovanni Pivano, vicepresidente di Banca Mediolanum, vicepresidente dell'Abi (l'Associazione bancaria italiana), e attento conoscitore del tessuto economico e sociale del Paese, della realtà dei piccoli e grandi risparmiatori e investitori. Mediobank è un Gruppo bancario di primo piano ma che sul territorio «nei confronti di ogni singolo cliente si comporta come la banca locale di un tempo, per la vicinanza e il rapporto personale e diretto che può garantire, attraverso i nostri professionisti finanziari presenti ovunque in tutta Italia». Con la differenza, rispetto alle piccole banche locali, che è appunto un grande Gruppo. Con tutte le risorse, le soluzioni e i servizi bancari, le strutture di supporto e le capacità di un grande Gruppo internazionale. Con la formazione e l'aggiornamento costante, forniti a tutti i suoi professionisti finan-

ziari. E in più è una banca molto tecnologica, multicanale e sempre all'avanguardia, ma con modalità facili e pratiche da utilizzare per tutti, per le operazioni quotidiane e nei servizi alla clientela.

«Siamo per eccellenza la banca del territorio, nelle grandi città come nei piccoli centri di provincia» sottolinea Pivano, «perché i nostri professionisti finanziari, i Family Banker Mediolanum, vivono stabilmente e, nel corso degli anni, continuano a svolgere la loro attività professionale sempre nello stesso territorio, a diretto contatto con tutti i loro clienti. Spesso nei luoghi dove sono cresciuti e hanno sempre vissuto. Dove conoscono tutti e tutti li conoscono». E diventano, in questo modo, un punto di riferimento autorevole e stabile nel tempo, sul territorio. Attraverso un rapporto personale, diretto e di fiducia con la clientela. Un rapporto di fiducia che continua negli anni, in molti casi per più generazioni di una stessa famiglia. Un punto di riferimento, che

si trasmette di padre in figlio. «Ciò che il singolo risparmiatore, investitore privato o imprenditore ha sempre apprezzato molto nella presenza sul territorio della propria banca» rileva il manager, «è innanzitutto il rapporto diretto tra direttore di filiale, nel caso di una banca tradizionale, e cliente. E proprio questo tipo di rapporto tra direttore e cliente è svolto in maniera del tutto equivalente, ed eccellente, dai nostri Family Banker. Ma, in più, i nostri professionisti non sono soggetti al deleterio turn-over dei direttori di filiale delle banche tradizionali, che, soprattutto per quanto riguarda i maggiori istituti di credito, ruotano con una cadenza anche triennale». Per cui in filiale, a ogni nuovo arrivo, dopo pochi anni, nei rapporti con la clientela si deve ricominciare tutto daccapo. Difficile, se non impossibile, in questo modo, costruire con ogni cliente un rapporto approfondito e duraturo nel tempo, di grande conoscenza, e di fiducia consolidata. E poi per le sorti di un direttore di

banca sono essenziali innanzitutto i risultati di breve periodo. Prima di fare carriera e passare ad altro incarico, o prima di essere spostato altrove. «Per i nostri liberi professionisti, che non hanno la valigia in mano, e non sono lì di passaggio» fa notare il vicepresidente di Banca Mediolanum, «il loro successo professionale è direttamente collegato e proporzionale al successo e alla soddisfazione che riescono a costruire e ottenere con i loro clienti. Che sono, e restano sempre, clienti innanzitutto del professionista finanziario, prima ancora che della banca. Un'altra differenza fondamentale».

Per tutti questi motivi, Banca Mediolanum è molto radicata ovunque, in tutta Italia, e i Family Banker stanno diventando sempre più parte integrante del sistema locale e riferimento del tessuto imprenditoriale e produttivo del territorio per quanto riguarda le esigenze e le attività finanziarie, sia per le famiglie che anche per i percorsi imprenditoriali dei clienti. Ogni

anno i Family Banker realizzano, con il supporto della Banca, oltre mille eventi, da Bolzano a Siracusa, da Cuneo a Cagliari e Taranto, tutti di alto livello. Oltre a essere sempre protagonisti di iniziative coinvolgendo, o in collaborazione con, le principali aggregazioni territoriali. Come le associazioni imprenditoriali, Confindustria, Rete Imprese Italia, Alleanza delle Cooperative, varie altre organizzazioni di rilievo, ma ci fondazioni, Lions e Rotary Club, e diversi Ordini professionali. «Sono altrettante occasioni per sviluppare ulteriormente la fitta rete di relazioni che sta alla base del nostro modo e della nostra attività» osserva Pivano, «guardando al mondo, come fa un Gruppo di livello internazionale come il nostro, e allo stesso tempo sempre attenti alla realtà locale e vicini a ogni cliente».

Questa è una pagina di informazione aziendale con finalità promozionali. Il suo contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.