

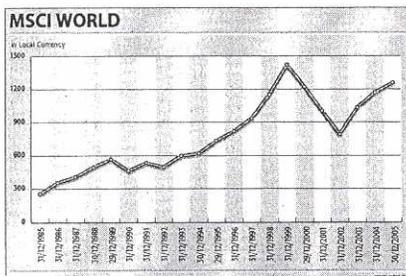
Le Borse negli ultimi venti anni hanno sempre fatto registrare alti e bassi, ma la linea dello sviluppo ha sempre avuto un trend positivo

# Risparmio e strategia: consigli utili per i clienti

Con l'aiuto dei promotori finanziari si è possibile trarre vantaggio anche dalle correzioni del mercato

La preannunciata correzione dei mercati si è avverata puntualmente e puntualmente dappertutto abbiamo letto le solite frasi: "oggi bruciati in Borsa centinaia di miliardi", "crollano i mercati", "gli investitori scappano".

La storia si ripete sempre e come sempre l'emotività prevale sul ragionamento razionale che invece ci consiglia di comprare proprio quando i mercati scendono. Come sappiamo il comportamento umano è soggetto all'emotività. Parlando, appunto, di risparmio dobbiamo tenere in conto anche dell'intervento di altri fattori avversi tra i quali la necessità di mettere in sicurezza il proprio futuro o il mantenere pieno il proprio granaio. Ma pensando razionalmente il ragionamento da farsi è in parte opposto. I mercati nel loro insieme rappresentano l'economia e da sempre l'economia rappresenta lo sviluppo dell'umanità che è cresciuta sempre e non è mai arretrata, ci sono stati alti e bassi ma la cosiddetta linea dello sviluppo ha sempre avuto un trend positivo. Da questo si trae la conclusione che se si investe nell'economia mondiale si è lasciati ai propri invest-



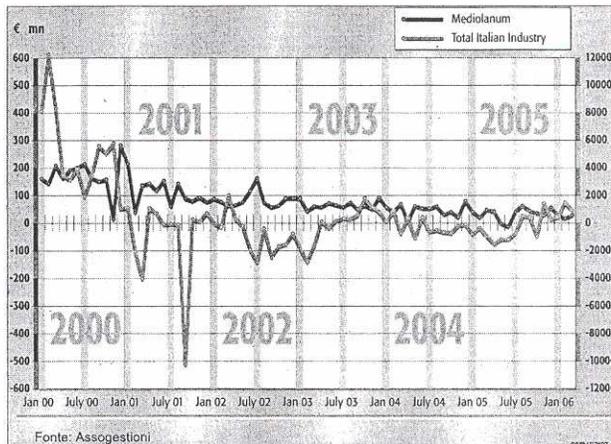
Il grafico presenta l'andamento dell'insieme delle Borse mondiali dal 1985 al 2005

stimenti i giusti tempi di maturazione che, per gli investimenti in azioni, non possono essere inferiori agli 8/10 anni, la probabilità del buon risultato è vicina al 100%, quindi è il momento di cogliere l'opportunità. Un aiuto determinante nella gestione del risparmio è dato dalla funzione del Promotore Finanziario. Quando il promotore è sostenuto da una azienda in grado di fornirgli sup-

porti formativi e, soprattutto, una strategia mirata, ha a sua disposizione lo strumento con cui vincere in primo luogo la propria emotività per poi far fronte a quella del cliente. È il caso degli uomini di Banca Mediolanum che sono attentamente preparati a fare in modo che i propri clienti possano sfruttare i periodi di negatività dei mercati: la dimostrazione è data dal fatto che durante tutte le fasi storiche di cali

dei mercati negli ultimi 20 anni mentre i clienti delle altre reti vendevano i propri investimenti in fondi azionari, perdendoci, i clienti di Banca Mediolanum hanno sempre mantenuto il proprio investimento e magari acquistato, ottenendo così, nel lungo periodo, buoni guadagni anche abbassando il prezzo medio.

Un altro punto determinante dell'importanza del consulente è dato dal fatto che anche in periodi di crescita dei mercati l'investimento strategicamente corretto nei tempi e nei modi, esattamente come viene proposto da Banca Mediolanum, consente dei margini di positività superiori a quelli realizzati dal puro andamento dei mercati. Tanto per fare un esempio, da un'indagine svolta da un noto quotidiano risulta che nel triennio 2003/2005 i portafogli dei clienti dei fondi Mediolanum hanno reso molto più dell'indice generale dei Fondi Comuni di Investimento e che nel solo 2005 hanno fatto registrare una performance lorda ponderata superiore al 19%. Tutto questo è dovuto soprattutto alla strategia della Banca e al modo con il quale la Banca stessa è in grado di comunicare ai propri uomini la strategia.



Il grafico rappresenta il confronto tra l'andamento della raccolta netta dei fondi azionari Mediolanum e quello del mercato. Questo andamento dimostra come i clienti Mediolanum, con l'acquisto costante, grazie alla consulenza dei loro promotori, riescano a sfruttare i periodi di ribasso comprando a prezzi più bassi e non subendo l'emotività del momento

## Meglio pianificare gli investimenti

Come leggere lo scenario borsistico delle ultime settimane? La correzione è stata sicuramente dolorosa, soprattutto per gli investitori facili ed entusiasti dell'ultima ora, quelli che si erano accodati solo recentemente al movimento rialzista triennale (+90% dal marzo 2003 al maggio 2006). L'evento, di per sé, può essere ricordato, finora, all'ambito della normalità statistica. Pur essendo apparentemente per dimensioni, con una scivolata dell'indice di circa il 10% in un mese, la misura della correzione di metà maggio non è drasticamente diversa da quella dello scorso ottobre 2005 (-8,5%) o della primavera dell'anno passato (-6,6%). Anche il 2004 aveva conosciuto un paio

potrebbe però, alla fine, farsi sentire per quegli operatori più aggressivi nell'indicharsi a basso costo. La percezione di qualche possibile scivolone è apparsa però più che sufficiente ad imprimere una sterzata ad un mercato che, solo per limitarsi al contesto italiano, aveva messo a segno una galoppata di oltre il 20% in sei mesi. Questa batuta d'arresto potrebbe rivelarsi più che salutare nel medio termine, se verranno confermate le capacità di crescita dell'economia reale e lo sviluppo dei margini di profitto dell'universo delle società quotate, entrambi elementi che non sarebbero compromessi dalle attuali politiche monetarie che, d'altro canto, che può azzerarsi sufficientemente efficaci

**Solo un'accurata consulenza consente di superare agevolmente questi momenti di forte incertezza**

di incassi simili (-6,5% in marzo e poi -7,3% tra maggio e agosto). Il triennio di rialzi è stato, quindi, costellato di frenate più o meno brusche e drammatiche.

Vale la pena di osservare come tutte le fasi di correzione citate, inclusa la più recente, riguardino la Borsa di Milano, si siano verificate in sincronia totale con analoghi movimenti delle maggiori borse mondiali. Conferma, questa, non solo del fatto che ormai di norma gli operatori agiscono trasversalmente su tutti i mercati seguendo le stesse logiche, ma anche che gli eventi determinanti i movimenti delle borse siano di portata globale, indipendentemente dalla regione geografica in cui materialmente prendono origine. Anche questi sincronismi e uniformità comportamentali contribuiscono a rendere più macroscopici i fenomeni di turbolenza, così come i punti di svolta della tendenza, a causa della forza d'urto dei volumi che si generano.

Tornando, invece, al ribasso di maggio, pochi dubbi sembrano esserci nell'attribuire i motivi alla reazione ai rialzi dei tassi d'interesse che le autorità monetarie stanno attuando, a turno, nelle diverse macroregioni mondiali. Non si può certo pensare che i provvedimenti delle banche centrali di questa primavera siano stati una grande sorpresa, inseriti come sono in uno scenario in atto da tempo. Neppure sembrerebbe che l'insprimento dei tassi possa seriamente compromettere la fase di crescita dell'economia reale. Qualche danno più serio

nel tenere sotto controllo possibili tensioni inflazionistiche. Sotto questa luce, anche gli aumenti di prezzi delle fonti energetiche e delle materie prime sembrano essere stati assimilati dai sistemi economici senza gravi ripercussioni.

Permane quindi uno scenario dove la maggiori variabili "classiche" sono tenute sotto controllo, incluse quelle particolarmente enfatizzate, quali lo squilibrio commerciale e il debito pubblico negli Stati Uniti. Questo non toglie, però, che i movimenti dei mercati tendano a essere bruschi e repentini. La presenza sempre più imponente, tra l'altro, di organismi d'investimento che utilizzano tecniche di hedging, ha reso disponibili importanti risorse che possono costituire e sostenere posizioni ribassiste con vendite allo scoperto, fornendo così maggiore energia propulsiva ai momenti di "svolta" dei mercati, in entrambi i sensi di marcia. Mentre, semmai, è sulla tenuta di alcuni nuovi protagonisti dello scenario globale, come, in primo luogo, Cina e India, che va volte sorgono interrogativi. Si tratta, però, di interrogativi sui fenomeni nuovi e inesplosivi, dove lo spazio per le sorprese, buone o cattive che siano, rimane ampio. Sono tempi, quindi, di forti emozioni, che solo un'accurata pianificazione dei propri investimenti consente di superare agevolmente, eventualmente approfittando dell'opportunità che rappresentano.

commento di Walter Ottolenghi A.D. di Mediolanum gestione fondi

Una vasta gamma di offerte per venire incontro a tutte le esigenze e le aspettative dei clienti di Banca Mediolanum

## Riflex si fa in quattro per le famiglie

Trasparenza dei costi ed estrema flessibilità. Sono queste le caratteristiche che fin da principio hanno contraddistinto Riflex, il conto corrente lanciato nel 2005 da Banca Mediolanum con l'obiettivo di proporre un prodotto "su misura" del cliente, in grado cioè di riflettere e adattarsi alle sue esigenze personali. Da quell'evento, in meno di un anno, a portare il "marchio" Riflex è una vasta gamma di offerte: la Riflexcard, la Riflexcash e il mutuo Riflex.

Il conto Riflex. La trasparenza, si diceva, è il primo punto di forza di Riflex. Ha infatti un costo certo, sicuro, che può azzerarsi se il cliente conserva con la banca investimenti per 30mila euro oppure una giacenza minima sul conto di 5mila euro: poi cioè costerà da zero a 5 euro al mese, il che significa un costo annuo massimo di 60 euro, senza ulteriori spese. Riflex permette di effettuare tutte le operazioni ordinarie in modo illimitato e totale: dai prelievi agli assegni, dai pagamenti ai bonifici. Dà la possibilità senza limitazioni e sempre gra-

tuimento di prelevare contante presso i bancomat di tutte le banche italiane. Consente, sempre senza richiedere costi aggiuntivi, presso gli oltre 15mila sportelli convenzionati, di effettuare operazioni di versamento (assegni, contante) e di prelievo (sia online che valute estere).

Ma Riflex, soprattutto, si può utilizzare 24 ore su 24 e permette al cliente di entrare in banca con lo sportello che si preferisce: via web piuttosto che quello telefonico o televisivo.

La Riflexcard. Chi sceglie Riflex, o un altro conto corrente di Banca Mediolanum, può richiedere Riflexcard, la carta di credito multifunzione innovativa sotto tutti gli aspetti: da materiale con cui è realizzata, alla possibilità di inserire la fotografia dell'istante, rendendo così la carta anche documento di riconoscimento. Una carta di credito, dunque, che tutela il cliente dal rischio di furto e che può essere richiesta anche online così come il conto corrente Riflex può essere sottoscritto via Internet consultando il sito [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it).

Creata in collaborazione con Car-

taSi, Riflex, al costo fisso annuale di 30 euro è bancomat e pagobancomat in Italia e all'estero, viacard, carta di credito (Visa o Mastercard), carta per rimborsi rateali (carta revolving).

In particolare la carta permette di valutare mensilmente gli importi da corrispondere a saldo e quanto invece addebitare sul conto a rate, senza dover decidere al momento dell'acquisto la modalità di rimborso. Inoltre Riflexcard protegge la privacy, permettendo al titolare di effettuare acquisti via Internet in modo più sicuro attraverso i servizi Verified by Visa e Mastercard Secure Code.

La Riflexcash. È la carta prepagata particolarmente adatta ai più giovani che può essere richiesta da chi abbia un conto presso la Banca ma utilizzata da chiunque (minori, non correntisti). La sua novità, rispetto alle altre in circolazione in Italia, consiste nell'opzione aggiuntiva che permette di stabilire in anticipo un importo mensile da "ricaricare" in automatico, a cui corrisponderà il relativo addebito dal conto corrente di riferimento.

La ricarica "automatica" confe-

risce un doppio vantaggio: in primis la spesa risulta minore rispetto al caricamento volta per volta (il costo previsto per il cliente è di 1 euro a ricarica); in secondo luogo dà la tranquillità di avere un "alimentazione" del prodotto sicura e in piena autonomia.

Alla ricarica, che può anche essere fatta da terzi (purché correntisti), si provvede via Internet. Il mutuo Riflex. Si rifà alla strategia di fondo di Riflex, proponendosi di garantire l'acquisto di una casa di proprietà con una soluzione pensata ad hoc per il cliente. Con questa tipologia di mutuo è possibile scegliere il piano di rimborso del capitale finanziato che, sulla base delle proprie necessità, risulti più vantaggioso (a rata, francese, flessibile al 50%, a rata costante etc.); la tipologia di tasso: (fisso o variabile, ma volendo in parte a tasso fisso e in parte variabile, decidendo anche la percentuale da applicare). La durata (che va da un minimo di 5 anni a un massimo di trenta) e ancora l'opzione "Cap", che nel caso di rialzo dei tassi mantiene l'importo della rata su un valore prefissato contrattualmente. Infine va decisa quale percentuale si vuole finanziare con l'operazione (fino al 100%).

In particolare, nel corso della vita del mutuo, Mutuo Riflex permette di esercitare diverse opzioni: aumentare o ridurre la durata del mutuo; ridefinire la quantità di tasso fisso e variabile; inserire un tetto massimo alla variabilità del tasso (Cap); cambiare la modalità di rimborso del capitale. A garantire ancora più tranquillità per il cliente, è possibile saltare una rata del mutuo per far fronte a eventuali situazioni di emergenza. In questo caso l'importo mancante verrà automaticamente ridistribuito sul piano di rimborso residuo.

Per realizzare la soluzione che rifletta sul serio le aspettative della famiglia si potrà sempre contare sulla guida sapiente e qualificata di un consulente globale di Banca Mediolanum che in più oggi ha a disposizione un nuovo strumento, ovvero il Riflex home driver un software innovativo che permette di costruire il mutuo ideale, variabile dove variabile, e al tempo stesso di fare simulazioni, mostrando gli scenari futuri se si andassero a cambiare alcune caratteristiche.

## Private Banking nuove sedi a Roma e Milano

In crescita Mediolanum Private Banking. Sono due le prestigiose sedi inaugurate a Milano (Via San Paolo, 1) e Roma (Largo Fontanella Borghese, 84).

La Divisione è nata nel corso del 2005 con una missione ben chiara: offrire consulenza bancaria e finanziaria di alto livello qualitativo, per soddisfare le specifiche esigenze degli investitori con elevati patrimoni. Vale a dire un servizio fortemente personalizzato e dedicato a questo particolare segmento di clientela.

La fase di selezione per la ricerca dei Private Banker è partita a novembre 2005.

Entro la fine dell'anno afferma Paolo Suriano, responsabile di Mediolanum Private Banking, la nuova realtà potrà fare affidamento su 70 Private Banker con un portafoglio medio pro-capite che supererà i 26.000.000 di Euro.

L'attuale compagine è formata da professionisti provenienti da una qualificata selezione svolta all'interno della rete commerciale di Banca Mediolanum e dal mondo bancario nel settore della promozione finanziaria.

Due i requisiti da possedere: un curriculum vitae significativo e relazioni con clienti di alto profilo.

Il piano di sviluppo di Mediolanum Private prevede la copertura delle principali città italiane. La Divisione ha infatti l'obiettivo di contare su 200 Private entro il 2010.

Selezione e Reclutamento tel. 02-90492778

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

Entra in Banca Mediolanum Basta una telefonata 840 704 444 [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

## Programmi TV per le aziende dei clienti di Banca Mediolanum

Banca Mediolanum d'ora in poi offrirà la sua consulenza alle aziende dei propri clienti per quanto riguarda la comunicazione della loro immagine e del brand.

La Banca fondata da Ennio Doris, infatti, ha pensato di mettere a disposizione della sua clientela l'esperienza maturata nel campo della televisione e dei media. Il progetto verrà portato avanti grazie alla preziosa collaborazione di Alboran, la società che con Mediolanum Comunicazione realizza per il Gruppo Mediolanum filmati tv e servizi, in particolare in occasione delle vendite aziendali organizzate dall'istituto di credito.

Ma ancora una volta il mezzo per raggiungere i potenziali nuovi clienti sarà rappresentato dalla rete degli oltre 5mila consulenti.

Il nostro obiettivo è di portare all'esterno e mettere al servizio di altre imprese, il know-how della Banca,

la prima che, già quindici anni fa, decideva di sperimentare la tv aziendale come strumento di comunicazione, formazione e al tempo stesso di motivazione delle proprie risorse", spiega Alessandro Marchesi, responsabile vendite di Alboran.

In questo progetto, dunque, la rete di vendita della Banca, ancora una volta, avrà un ruolo centrale. "Il consulente quando si recherà dal cliente, oltre ad offrirgli il supporto tradizionale per le decisioni di investimento, con il suo pc potrà mostrargli i promozionali e le presentazioni che il cliente avrà poi l'opportunità di modulare e adattare al profilo della propria realtà aziendale".

In particolare la clientela della Banca potrà contare sulla competenza del personale di Alboran, un team nutrito di tecnici, produttori, autori di programmi, cameraman e registi a cui sarà affidata la progettazione della strategia comunicativa e successivamente la realizzazione dei video.



Alessandro Marchesi responsabile vendite di Alboran