

Tra alti e bassi, negli ultimi 20 anni la linea dello sviluppo ha avuto sempre un trend positivo

Una strategia per il risparmio

Con l'aiuto dei promotori finanziari è sempre possibile trarre vantaggi dalla correzione dei mercati

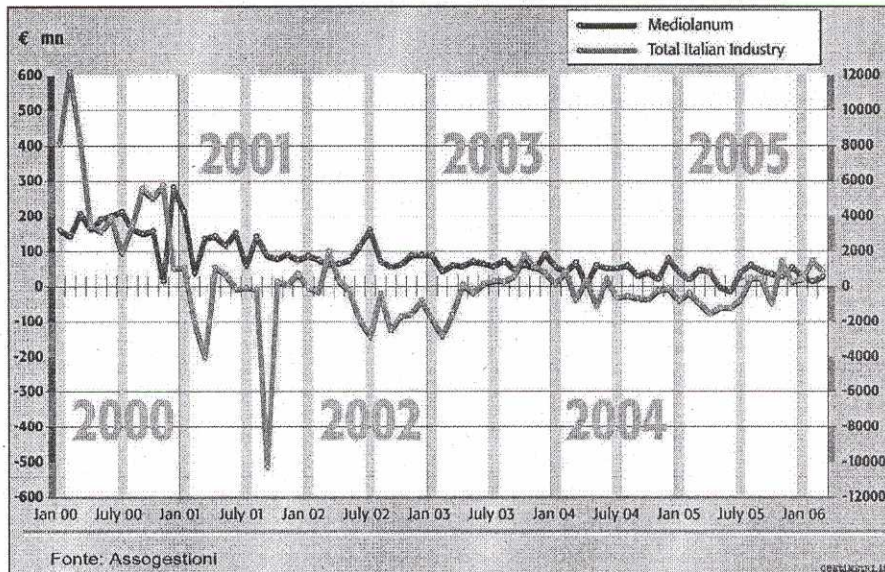
La preannunciata correzione dei mercati si è avverata puntualmente e puntualmente dappertutto abbiamo letto le solite frasi: «oggi bruciati in Borsa centinaia di miliardi», «crollano i mercati», «gli investitori scappano».

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 atavici 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 e si lasciano ai propri investimenti 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 supporti 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 ul-

timi 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%.



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.

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

vare contante presso i bancomat di tutte le banche italiane. Consente, sempre senza richiedere costi aggiuntivi, presso gli oltre 15 mila sportelli convenzionati, di effettuare operazioni di versamento (assegni, contante) e di prelievo (sia euro che valute estere). Riflex si può utilizzare 24 ore su 24 utilizzando 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: dal materiale con cui è realizzata alla possibilità di inserire la fotografia dell'instestatario, 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 consultando il sito www.bancamediolanum.it.

Creata in collaborazione con CartaSi, 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.

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 SecureCode.

La Riflexcash. È la carta prepagata 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» conferisce un doppio vantaggio: in pri-

**MEDIOLANUM
MUTUORIFLEX**

mis 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 ecc.); 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 cinque anni a un massimo di 30) e ancora l'opzione «Cap», che nel caso di rialzo dei tassi mantiene l'importo della rata a 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.

ENTRA IN BANCA
MEDIOLANUM
BASTA UNA
TELEFONATA 840 704 444
www.bancamediolanum.it

Notizie Mediolanum a cura di
Roberto Scippa
roberto.scippa@mediolanum.it

Selezione e Reclutamento
tel. 02-90492778