

Chi salverà l'Italia? Gli italiani

di Ennio Doris*

Può fallire una persona, o uno Stato, che ha 100 di debito e 500 di patrimonio? No, non può. Ecco perché il fallimento dell'Italia non è possibile. Non esiste il rischio default, per l'Italia. Guardiamo le cifre e per un momento almeno lasciamo da parte la paura che ci fa vedere fantasmi. Il confronto con la Grecia non è praticabile: lo Stato greco e i singoli cittadini greci non possiedono la ricchezza patrimoniale che abbiamo noi, che abbiamo come Stato e come singole famiglie. Due anni fa gli Stati corsero in aiuto delle banche per evitare che fallissero. Chi salverà oggi gli Stati? I cittadini? Vediamo. La ricchezza finanziaria italiana delle famiglie, al netto del debito, è di 3.100 miliardi di euro. In Germania è di 3.200 miliardi. Con la differenza che loro sono 80 milioni, noi 60. Quindi siamo, pro capite, più ricchi noi. Ricchezza immobiliare: oltre l'80% degli italiani ha la prima casa di proprietà, contro appena il 42% dei tedeschi. Non c'è davvero confronto. Debito pubblico: è vero che lo Stato italiano ha un debito mostruoso, ma possiede anche partecipazioni in società quotate quali Enel, Eni, Finmeccanica nelle quali potrebbe diminuire le partecipazioni; potrebbe quotare società quali Ferrovie dello Stato, Poste, Cassa di Risparmio e Prestiti eccetera. Si stima che solo le Poste porterebbero alle casse statali qualche decina di miliardi di euro. E poi le municipalizzate e tutte le proprietà immobiliari dei Comuni che, per esempio, potrebbero essere fonte di liquidità. Per le proprietà immobiliari dello Stato che potrebbero essere facilmente collocate sul mercato, si stimano valori di centinaia di miliardi. Insomma: l'Italia ha accumulato debiti, ma ha anche accumulato un patrimonio molto elevato. Un patrimonio che può essere venduto per tagliare il debito pubblico. Inoltre, grazie ai provvedimenti presi dal Governo, possiamo contare su un attivo di bilancio che è il più alto in Europa, il cui effetto sarà una diminuzione dell'incidenza del debito sul Pil. Ma la vera ricchezza dell'Italia siamo noi, siamo noi italiani. Non appena l'Europa ci intima di cambiare lo facciamo, ci abbiamo messo pochi giorni per preparare la prima manovra, e poche ore per la manovra aggiuntiva nel momento del bisogno. Chi pertanto prevede catastrofi o è in malafede o non è informato. Perché siamo in grado di salvarci, e di salvarci con le nostre forze.

*Presidente di Banca Mediolanum

Banca Mediolanum: non un solo prodotto ma un investimento sui propri clienti. Mentre le prospettive sui tassi scendono, la Banca alza le remunerazioni dei prodotti per la clientela

Tassi alti, tutte le proposte

Prodotti con rendimenti elevati. Ma non solo. Oltre agli alti tassi di remunerazione, Banca Mediolanum offre al cliente molto di più. Ad un risparmiatore poco attento, le molteplici offerte bancarie presenti sul mercato dei conti correnti e conti deposito potrebbero sembrare simili tra loro e semplici da comparare, soprattutto se ci si limita a un mero raffronto dei numeri più evidenti, il tasso di remunerazione «in primis». Ma per comprendere appieno il valore dell'offerta, è necessario considerare altri importanti aspetti, tra cui la strategia di mercato attuata dalla Banca e la qualità del servizio che è in grado di fornire.

Molte banche seguono spesso, se non esclusivamente, strategie di prodotto. Vale a dire, puntano a promuovere un solo prodotto, acquisendo quindi «clienti di prodotto», che non scelgono il servizio bancario nel suo complesso. Si instaura quindi, tra banca e cliente, un rapporto di durata equivalente alla durata del prodotto stesso. La strategia che sta alla base delle diverse soluzioni di risparmio e investimento realizzata da Banca Mediolanum, è invece coerente con il suo obiettivo: diventare, entro il decennio in corso, una delle principali ban-

che «retail» (vale a dire, rivolte alla clientela privata) del mercato bancario italiano. E per raggiungere questo importante traguardo, Banca Mediolanum non persegue una strategia di prodot-



Un'immagine della campagna di comunicazione del conto deposito InMediolanum

to, ma una strategia di crescita di lungo periodo, proponendo un ventaglio di possibilità a cui corrisponde, quindi, non uno ma una gamma di tassi, tutti ai massimi livelli di mercato. Per Banca Mediolanum, infatti, gli alti tassi di remunerazione offerti rappresentano non un semplice costo per ottenere risultata a breve, ma un vero e proprio «investimento» per costruire con

i propri clienti una pianificazione finanziaria personalizzata e che duri nel tempo. Basti guardare alle azioni e alle scelte concrete fatte nell'ultimo periodo. Fino allo scorso luglio, le stime dei tassi erano in crescita, seppure graduale, e già in quello scenario i tassi di remunerazione applicati da Banca Mediolanum erano costantemente ai vertici del mercato. Ma a partire da agosto, la situazione è fortemente mutata, e ora le stime prevedono, per i prossimi mesi, una significativa discesa dei tassi. Anche in questo nuovo quadro, Banca Mediolanum ha deciso di «investire» sui propri clienti, aumentando il tasso del conto deposito InMediolanum dal 3,50 al 3,75% lordo annuo per le somme depo-

sitate per 12 mesi. Un valore oggi pari al 2,73% netto, ma che dal primo gennaio 2012 salirà al 3% netto (con l'aliquota fiscale applicata sui depositi bancari che passerà dall'attuale 27 al 20%).

Un altro passo importante da parte della Banca è stato l'incremento dei tassi di remunerazione anche per i depositi di durata più breve (3 e 6 mesi), che proprio in queste fasi, risultano ancora più vantaggiosi. Oltre al

Conto Deposito, Banca Mediolanum ha incrementato tutti i tassi della sua gamma di prodotti. Il tasso di remunerazione del servizio Double Chance, che permette di investire in maniera graduale e pianificata sui mercati finanziari, è stato aumentato dal 4,11 al 5% annuo lordo. Il Pronti Contro Termine «InMediolanum Plus Pct Evolution», per le somme a scadenza 12 mesi, presenta ora un tasso del 3,20% lordo annuo, che corrisponde ad un tasso netto annuo del 2,80%, che dal primo gennaio 2012 incrementerà sino al 3,06% annuo netto (lordo 3,50%); mentre il conto corrente Mediolanum Freedom, per le somme in giacenza oltre i 15 mila euro, dal 1° ottobre aumenterà la remunerazione, passando dal 2,85 al 3,15%



lordo annuo. Una strategia per creare valore, efficace e di lungo periodo, per la Banca e per i suoi clienti.

Condizioni contrattuali e fogli informativi sul sito www.banca-mediolanum.it e presso gli uffici dei Family Banker®

Un nuovo «viaggio di studio» in California dove si lavora per il futuro

Viaggio di lavoro in California per il top management Mediolanum. Obiettivo: conoscere le tecnologie del futuro nel campo della comunicazione. La visita si è svolta nella Silicon Valley, l'area a Sud di San Francisco a fortissima concentrazione di aziende legate all'elettronica. Qui, dagli anni Trenta del secolo scorso, nascono tutti i prodotti che hanno rivoluzionato le nostre interazioni, quelle che riguardano i nostri rapporti di comunicazione personali e di lavoro, aziendali e globali. Dal computer al telefonino, a tutte le più sofisticate applicazioni, a tutti i più articolati sviluppi di questi due strumenti che hanno rivoluzionato il nostro modo di vivere, di lavorare, di divertirci, di conoscere cose e persone. E, per i clienti Mediolanum, anche di compiere ogni operazione bancaria da soli, oppure affiancati da un operatore, oppure insie-



Oscar di Montigny, direttore marketing e comunicazione di Banca Mediolanum

me a un operatore e al Family Banker personale. Via Pc, via telefono, via cellulare, via chat, videochiamata e con tutti i nuovi «prodotti derivati» mobili. «Non s'è trattato di un viaggio turistico, ma di esplorazio-

ne, per sapere in quale direzione si stanno muovendo YouTube, Google, Skype, Cisco», spiega Oscar di Montigny, direttore marketing e comunicazione di Banca Mediolanum, «e si è trattato dell'ultimo «viaggio di studio» in ordine di tempo per Banca Mediolanum, che già nel 1982 andò negli Usa per vedere come funzionavano le principali reti di distribuzione dei prodotti finanziari. Seguirono poi altri viaggi, per esempio per imparare a fare la «Corporate Tv» e la «Corporate University», visto che quelle che da noi in Italia sono ancora oggi rarità, negli Stati Uniti erano già trent'anni fa realtà collaudate». In questo modo Mediolanum mantiene la promessa di essere «la banca costruita intorno a te»: allora aveva anticipato i tempi, costruendosi e organizzandosi al servizio del cliente, creando la figura del Family Banker e strutturando un Banking Cen-

ter a disposizione del cliente via telefono; oggi li anticipa non solo adottando tutte le tecnologie, dalle più avanzate alle più semplici, da quelle ancora elitarie a quelle più diffuse, dalle più complesse alle più intuitive, perché ogni cliente possa scegliere quella che più gli è comoda. Li anticipa anche continuando nella tradizione di indagare su quanto la ricerca sta studiando o sta sperimentando. Lo scopo: quello di sempre, cioè offrire al cliente gli strumenti più semplici ed efficienti, più pratici ed esaurienti per interagire con la banca. Mettere il cliente sempre più nelle condizioni di «usare» la banca come e quando vuole. Non a caso oggi il motto della Banca è evoluto: oggi è il cliente che definisce Mediolanum «la banca costruita intorno a me». Nota personale: «Nella Silicon Valley ho incontrato e osservato centinaia di persone, le ho ascoltate, le ho viste lavorare».

confida Oscar di Montigny, «e mi sono piaciute, perché mi sono reso conto che siamo in sintonia: anche loro, come noi, sono donne e uomini che vivono nella ricerca incessante del costante miglioramento. Apparentemente lavorano per qualcosa di effimero, che oggi funziona e domani è già sorpassato. In realtà ogni passo che fanno è un passo in avanti. In avanti verso il miglioramento. Ed è questo che noi vogliamo fare ogni giorno. Sono donne e uomini, ancora oggi, di frontiera, perché si pongono ogni giorno dei limiti da superare. Vogliono costruire qualcosa che incida beneficamente nella vita delle persone. E questo è anche il nostro obiettivo, lo scopo del nostro lavoro quotidiano».

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