

4 FREEDOMS

Venerdì 14 maggio 2010

BANCA
MEDIOLANUM
GRUPPO BANCARIO MEDIOLANUM

informazione pubblicitaria
a cura di Banca Mediolanum

"Libertà di parola, libertà di fede, libertà dal bisogno, libertà dalla paura" (F.D.Roosevelt 1941)

4 FREEDOMS è una realizzazione
della Direzione Relazione con i Media
del Gruppo Mediolanum

NOTIZIE A CURA DI
ROBERTO SCIPPA
roberto.scippa@mediolanum.it

Queste sono pagine di informazione aziendale il
cui contenuto non rappresenta una forma
di consulenza né un suggerimento per investimenti

SELEZIONE E RECLUTAMENTO
TEL. 840 700 700
www.familybanker.it

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

Freedom, il conto corrente che premia il cliente

Tutte le operazioni e i servizi di un conto tradizionale, da bonifici e Bancomat alle carte di credito. Trasparenza totale e interessi sempre aggiornati

Basta guardare all'offerta del mercato: è piena di conti correnti che hanno un tasso d'interesse netto microscopico, vicino allo zero. Oppure conti di deposito con un rendimento leggermente più alto ma che bloccano il capitale versato, che quindi non si può spendere e utilizzare per un certo periodo (anche fino a un anno e oltre) ma deve restare fermo. O anche conti con interessi più allettanti ma riservati solo ai nuovi clienti o validi solo per qualche mese. In pratica, valori spesso a condizioni promozionali, come un'offerta di lancio o d'ingresso, mentre per chi ha già il conto aperto da un po' di tempo la remunerazione risulta decisamente diversa e più bassa.

Basta guardarsi attorno, insomma, per constatare e comprendere quanto sia conveniente, completo e vantaggioso il conto corrente Freedom di Banca Mediolanum. Collegato alla polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.a. (che non costa nulla, e non vincola il capitale), alla liquidità in giacenza oltre i 15mila euro (e fino a un milione di euro) riconosce un rendimento ai livelli più elevati tra quelli disponibili sul mercato, attualmente fissato al 2% netto (per il trimestre fino al prossimo 30 giugno), e che viene aggiornato ogni tre mesi, al variare dello scenario generale e dell'Euribor (l'indice di riferimento europeo del costo del denaro), proprio per poter offrire sempre al cliente le condizioni più premianti. Una cifra che stacca 'nettamente', è proprio il caso di dirlo, le varie remunerazioni offerte da altre banche, garantisce interessi molto più alti di quelli di altri conti correnti.



Basti pensare che il conto corrente Freedom offre attualmente un tasso del 2% netto (pari al 2,73% lordo*), ed è importante parlare di valori netti perché è quanto rimane effettivamente in tasca al cliente, mentre in questo periodo l'Euribor viaggia attorno quota 0,6%. In sostanza, l'interesse collegato al conto corrente Freedom, attraverso la polizza Mediolanum Plus, è pari a 1,4 punti percentuali in più dell'Euribor (più del triplo), che è il valore di riferimento europeo anche per gli interessi bancari. E sono condizioni valide per tutti i titolari del conto, vecchi e nuovi, non soltanto per gli ultimi arrivati.

Non solo. Altri numeri, altri calcoli, dimostrano la convenienza del conto di Banca Mediolanum, cifre alla mano. In questo periodo, per avere sui propri risparmi e investimenti un interesse analogo, un 2% netto, puntando sui Titoli di Stato italiani, è necessario investire su Btp a 5 anni. A un anno dal suo esordio sul mercato, nel marzo 2009, il conto corrente Freedom conferma in pieno tutta la propria convenienza e condizioni a favore del cliente

del tutto concorrenziali. Prevede la piena operatività bancaria (anche qui, a differenza di un conto di deposito) e comprende tutte le funzioni di un conto corrente tradizionale (prelevamenti, bonifici, accrediti, assegni, Bancomat e carte di credito). A condizioni del tutto trasparenti. 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. Principali operazioni bancarie, come prelievi Bancomat, bonifici, Rid, pagamento utenze: gratuite. Disponibilità delle FreedomCard, carte di credito e Bancomat, e la possibilità di personalizzarle con la foto del titolare per una maggiore sicurezza, oltre a ricevere Sms di avviso gratuiti dopo ogni operazione bancaria effettuata. In più, Freedom non è un conto solo online, perché i professionisti del Banking Center e i Family Banker Mediolanum sono sempre a disposizione di ogni cliente per tutta l'assistenza necessaria nella gestione del conto e nell'effettuare tutte le operazioni.

La totale trasparenza e condizioni favorevoli per il cliente sono anche offerte nell'aggiornamento degli interessi: mentre con altri conti correnti disponibili sul mercato il calcolo e il riconoscimento degli interessi maturati viene effettuato dopo mesi o alla fine dell'anno, con il conto corrente Freedom il cliente ha i propri interessi aggiornati quotidianamente, giorno per giorno, e sono subito disponibili. Un vantaggio che valorizza ancora di più la liquidità in giacenza, a favore del cliente, e non della banca che gestisce il servizio. ●

Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker®. Il rendimento del 2% netto annuo è riconosciuto fino al 30 giugno 2010 oltre i 15.000 euro sottoscrivendo 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% netto sarà quindi garantito sulle somme investite sulla Polizza Mediolanum Plus. Prima della sottoscrizione leggere Nota Informativa e Condizioni di polizza sul sito www.mediolanumvita.it e presso i Family Banker®. * Lordo equivalente se riferito ad un conto corrente ordinario.

Una notizia straordinaria: vivremo cento anni e oltre

L'accelerazione dello sviluppo delle biotecnologie rende sempre più veloce la crescita della durata media della vita. Ma disporremo delle risorse necessarie per garantirci la serenità economica così a lungo?

L'Uomo Cro-Magnon, che abitava in Europa 25 mila anni fa, viveva in media 18 anni, il tempo di mettere al mondo qualche figlio. Noi ne viviamo oggi più di 80. Ma che si viva sempre più a lungo non è una novità.

La notizia davvero straordinaria è che questo allungamento è in continua accelerazione. Ci abbiamo messo infatti 20 mila anni per aggiungerne sette alla nostra esistenza (età media nell'Antico Egitto: 25): un anno in più ogni 2900. Ma ce ne abbiamo messi "soltanto" 6400 per viverne altri 5 in più (Europa rinascimentale: età media 30 anni): uno in più ogni 1280. Soltanto quattro secoli dopo, nel 1800, la vita si è prolungata di altri sette anni: uno in più ogni 57 anni. Tra il 1800

e l'anno 1900 la vita in Europa fa un altro balzo, arrivando a 48 anni. Ben 11 anni in un secolo, più di 12 mesi ogni 10 anni. Dal 1951 al 1971 in Italia: da 64 a 70 anni

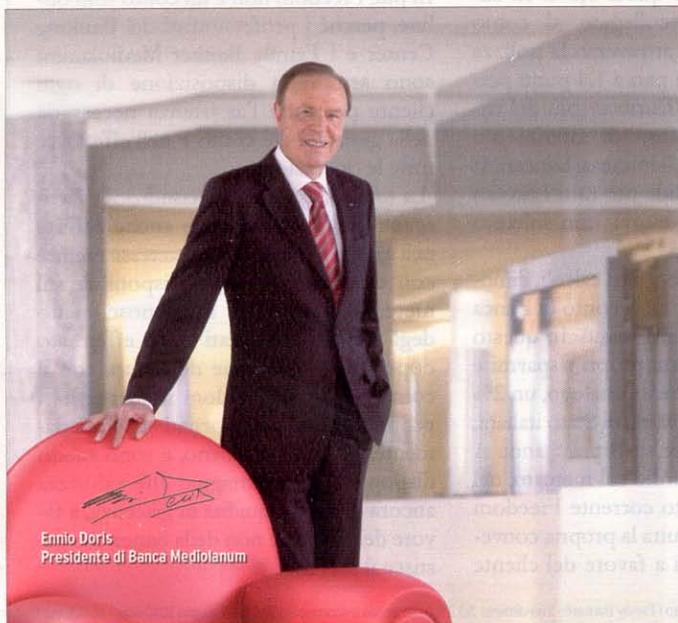
Facciamoci trovare preparati dall'inevitabile riduzione progressiva delle pensioni tradizionali e dall'allungamento delle aspettative di vita

in media. Ovvero: 6 anni in più in due decenni. Uno in più ogni tre anni e 4 mesi. Fra il 1971 e il 2006 in media uo-

mini e donne sono vissuti altri 13 anni in più. Tredici anni in più in 35 anni, un anno di vita in più ogni 3 anni scarsi.

Basandosi sui ritmi di questa crescita (e sulla denatalità), in Occidente gli enti previdenziali nazionali calcolano quale deve essere il tetto massimo delle pensioni.

Ma dal calcolo viene ignorato un fattore, quella che l'americano Ray Kurzweil ha individuato e chiamato "legge del ritorno accelerato". Kurzweil, per le cui scoperte è stato definito "il giusto erede di Thomas Edison" dalla quasi secolare rivista di finanza Forbes, e per il cui genio matematico fin dall'età di 15 anni riceve i più prestigiosi premi scientifici, in pratica sostiene che l'accelerazione della "tecnologia dell'informazione" (l'informatica applicata alle attività umane) entrerà sempre di più nella biologia, moltiplicando

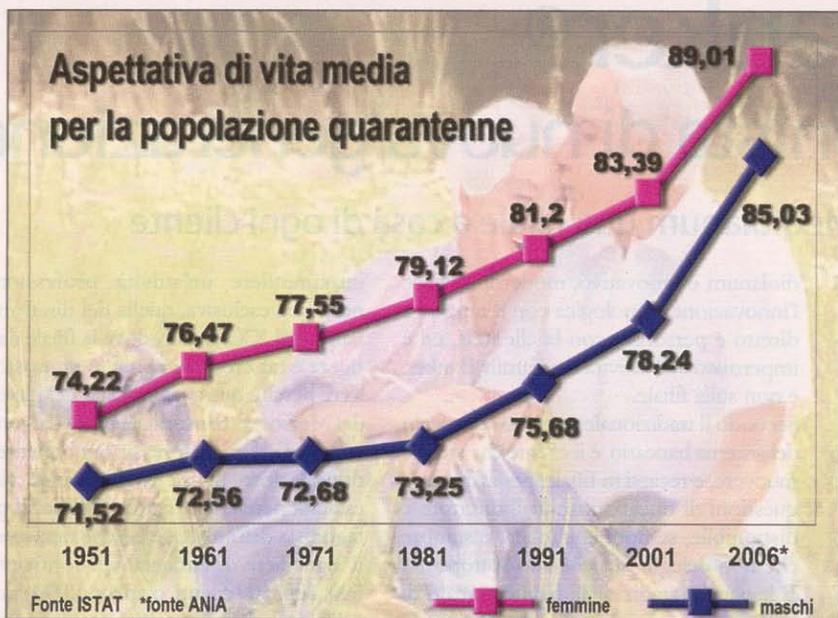


Ennio Doris
Presidente di Banca Mediolanum

2% netto

E GLI INTERESSI TUTTI I GIORNI
CON POLIZZA MEDIOLANUM PLUS

**IL 2% NETTO
CORRISPONDE
AL 2,73% LORDO***



sempre più la sua capacità di influire sulla vita in senso positivo.

Una specie di valanga che non può fermarsi, la cui velocità di sviluppo cresce a mano a mano che procede. La "tecnologia dell'informazione" ha detto lo scienziato al Mediolanum Pension Forum che si è svolto il mese scorso, "cresce in modo esponenziale, non lineare, raddoppia cioè ogni anno, e fra dieci anni sarà mille volte più potente".

Applicata alla medicina, non farà più aumentare la lunghezza della vita di un anno ogni tre anni, ma ogni due, poi ogni dodici mesi e poi ogni 8 mesi e così via, grazie alle nanotecnologie e alla robotica. E non nel prossimo secolo ma nel giro di un paio di generazioni.

Tutto ciò rischia inevitabilmente di far sballare ogni previsione che non ne tenga conto, anche quelle che riguardano le pensioni, perché, avverte Kurzweil, la no-

Ciascuno può costruirsi la sicurezza finanziaria di quella che sarà certamente la parte più lunga della sua vita

stra mente è portata a ragionare in modo lineare (1, 2, 3, 4 e così via), non esponenziale (2, 4, 16, 32 eccetera). Ecco perché gli 8 milioni in più di over 65 previsti in Italia per il 2050 appaiono sottostimati. Se consideriamo inoltre che, anche con le immigrazioni, la natalità non salirà in modo altrettanto cospicuo, non è necessario essere geni matematici per capire che le pensioni dovranno diminuire ancora, e a partire da prima del 2050.

Ma l'allungamento della vita non è una disgrazia, perché saremo sempre più vecchi ma, grazie "alla tecnologia dell'informazione", anche sempre più "giovani", in salute.

E al problema (del mondo occidentale intero) delle pensioni che diventeranno minime per tutti, si può ovviare: ciascuno può infatti costruirsi la sicurezza finanziaria di quella che sarà certamente la parte più lunga della sua vita. ●

QUELLO CHE CONTA PER TE È IL NETTO, NON IL LORDO PASSA A CONTO FREEDOM!

CONTO
Mediolanum
Freedom

Apri il conto corrente Freedom!

Grazie alla Polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A., che non ti costa nulla, ti garantisce il 2% netto annuo sulle somme oltre i 15.000 euro.

Il 2% netto corrisponde al 2,73% lordo. E hai i tuoi soldi sempre disponibili, con libretto di assegni, bancomat, carta di credito, senza nessun vincolo.

In più, gli interessi li hai ogni giorno, non a fine anno.

Questa è la libertà Mediolanum, scoprila anche tu.

www.bancamediolanum.it

BANCA
MEDIOLANUM
COSTRUITA INTORNO A TE

Messaggio Pubblicitario. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi sul sito www.bancamediolanum.it e presso i Family Banker®. Il rendimento del 2% netto annuo è riconosciuto fino al 30 giugno 2010 oltre i 15.000 euro sottoscrivendo 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% netto sarà quindi garantito sulle somme investite sulla Polizza Mediolanum Plus. Prima della sottoscrizione leggere Nota informativa e Condizioni di polizza sul sito www.mediolanumvita.it e presso i Family Banker®.

* Lordo equivalente se riferito ad un conto corrente ordinario.

Family Banker®

un professionista di nuova generazione

Con un conto corrente Mediolanum una filiale a casa di ogni cliente

Banca Mediolanum ha creato un nuovo modo di fare la banca, secondo un modello costruito intorno al cliente, e alle sue reali esigenze di servizio bancario e finanziario.

E, proprio per questo, ha creato anche un nuovo modo di fare il direttore di banca: il Family Banker.

Una figura professionale ben precisa, unica nel panorama bancario italiano, non a caso il nome è stato registrato come si conviene a un marchio esclusivo, perché non rappresenta un semplice slogan ad effetto ma, unendo i due termini 'Family Banker', esprime in pieno la sostanza delle cose: ovvero il 'banchiere della famiglia', di ogni famiglia, di ogni cliente.

Ed è una professione unica perché, 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, investimenti. Ma anche per definire insieme tutti gli aspetti, le scelte, le decisioni più importanti che riguardano il rapporto tra banca e cliente, come la concessione di un prestito, l'apertura di un fido o l'accensione di un mutuo, dato che il Family Banker svolge, di fatto, e con ognuno dei suoi clienti, il ruolo che in una banca tradizionale riveste il direttore di filiale.

Con però molte altre differenze sostanziali, perché tutto il modello di Banca Me-

diolanum è innovativo, moderno, unisce l'innovazione tecnologica con il rapporto diretto e personale con la clientela, ed è imperniato sull'attività dei Family Banker, e non sulla filiale.

Secondo il tradizionale, vecchio approccio del sistema bancario, è il cliente che si deve muovere, e recarsi in filiale, per affrontare questioni di rilievo, quando il direttore è disponibile, sempre che lo sia, e sempre che non deleghi qualche suo sottoposto. E le banche tradizionali hanno cercato di conquistare quote di mercato aprendo più filiali per essere fisicamente più vicine possibile ai clienti.

Banca Mediolanum ha completamente superato e innovato questo approccio, aprendo praticamente uno sportello per ogni cliente, la rivoluzione realizzata è tale per cui, cambiando il modo di fare banca e mettendo i clienti al centro dell'organizzazione e del servizio, il Family Banker non sta ad aspettare dietro alla propria scrivania o al bancone dello sportello bancario, ma 'porta' la filiale dal cliente. È il direttore di banca, l'esperto, il professionista finanziario, che deve essere a disposizione dei clienti, e non viceversa. Aprendo un conto corrente di Banca Mediolanum il cliente apre una filiale della banca a casa propria, oppure in ufficio, in azienda, insomma nel luogo e negli orari che gli risultano più pratici e funzionali. Per tutte queste ragioni il Family Banker non può essere un dipendente, un sottoposto ad altri che lo precedono nella scala gerarchica, bensì deve essere autonomo, libero professionista, imprenditore di sé stesso... Per questo, Banca Mediolanum offre a ogni cliente il massimo della professionalità, della vicinanza, e del servizio personalizzato. E a ogni direttore di una banca tradizionale, così come a ogni professionista di alto livello del settore bancario e finanziario, offre la concreta possibilità di svolgere il proprio mestiere ma concepito ed evoluto in chiave più moderna, al passo con i tempi e con le trasformazioni del mercato e del settore, di

intraprendere un'attività professionale nuova ed esclusiva, quella del direttore di banca del XXI secolo, dove la filiale da dirigere e far crescere non è in un posto fisico, perché questa è la filiale del passato, del Medioevo bancario, la filiale da gestire, come già detto, è presso ogni cliente. E dove la loro figura professionale viene esaltata perché è il Family Banker il protagonista dell'attività, e perché rappresenta il 'banchiere di famiglia' nei confronti di 300, 400, 500 clienti, o anche 1.000 clienti, a seconda delle capacità e ambizioni personali.

Tutto ciò significa anche l'opportunità di svolgere una delle professioni con prospettive di maggior sviluppo in assoluto e con le maggiori potenzialità, nello scenario di mercato del risparmio e degli investimenti, una professione in grado di dare molte soddisfazioni dato che il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche di crescere molto dal punto di vista economico e di carriera. Come spesso è difficile fare altrove. Per i dirigenti e professionisti del settore bancario e finanziario che intendono compiere il passaggio dal vecchio modello di banca tradizionale alla banca più moderna, dinamica e innovativa, Mediolanum mette a disposizione tutti gli strumenti e le competenze necessarie, con una preparazione e un aggiornamento professionale garantiti a tutti i Family Banker anche attraverso la propria prestigiosa università aziendale, la Mediolanum Corporate University (MCU). Per fornire un servizio di eccellenza alla clientela, Banca Mediolanum punta sulla grande professionalità dei suoi Family Banker. Ha investito molto in formazione, aggiornamento e sviluppo delle risorse umane, e continuerà a investire molto, sempre con un forte slancio sulla formazione. Il fatto di non avere sportelli diretti sul territorio è un aspetto che motiva ancora di più in questa direzione, perché le risorse umane sono il cuore di tutta la Banca e il principale artefice del suo successo. ●