



INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

I vantaggi e tutte le modalità per aprire il conto di Banca Mediolanum, anche online InMediolanum, il conto deposito al 3,50%

Comodità e convenienza di un servizio studiato per "far rendere in libertà" i risparmi della famiglia

Un conto deposito che ti garantisce un tasso del 3,50% lordo l'anno, ma ti permette di vincolare il denaro anche prima della scadenza dei dodici mesi (dandoti allora l'1% per cento). Che con scadenza a sei mesi ti rende il 2,30 per cento e a tre mesi l'1,80. Che non ti costa niente: apertura, gestione, spese, imposta di bollo sono gratuite. Un conto deposito che non prevede praticamente un importo minimo vincolabile: da cento euro a tre milioni vi si può depositare la cifra che si vuole. Un conto deposito che puoi sottoscrivere chiamando il tuo Family Banker o il Family Banker più vicino a casa tua o al tuo posto di lavoro, ma che puoi aprire anche da solo andando sul sito inmediolanum.it e facendo un paio di clic. È il conto deposito InMediolanum. Fino al 28 agosto lo si può aprire anche in una trentina di centri commerciali sparsi in tutta Italia. Il termine infatti di questa offerta è il 30 agosto: ciò significa che queste condizioni, particolarmente vantaggiose, valgono per i conti deposito che saranno aperti fino all'ultimo giorno di agosto in una qualsiasi delle modalità qui sopra elencate. Che questo conto sia molto conveniente è facile constatarlo: basta fare il confronto con le



altre proposte che il mercato offre. I rendimenti annui netti di InMediolanum sono rispettivamente: a un anno il 2,55 per cento, a sei mesi l'1,68, a tre mesi l'1,31. Per un conto deposito che vincoli il denaro

per un anno al massimo e permetta di liberare la somma depositata in qualsiasi momento qualora il cliente ne abbia necessità, si tratta di percentuali imbattibili. O quantomeno: per ora imbattute. InMediolanum è il primo conto

di Banca Mediolanum che ciascuno può aprire autonomamente via internet. Il sito fornisce tutte le informazioni in modo chiaro, con semplicità e in modo esauriente, e se dovessero insorgere ulteriori dubbi, soprattutto a chi non ha dimestichezza con le operazioni finanziarie, vengono affrontati e risolti nel settore FAQ, quello delle domande più frequenti che i clienti pongono. Chi però non se la sente di far tutto da solo può telefonare al Family Banker, il "professionista personale" di cui ogni cliente Mediolanum dispone. I non-clienti possono trovarne uno sempre sul sito ma anche sulle pagine bianche telefoniche: ce ne sono 4700 in tutta Italia, che rispondono dai 240 Family Banker Office sparsi da nord a sud e da est a ovest, nelle città come nei paesi. Fino al 28 agosto, poi, come dicevamo, incaricati di Banca Mediolanum istruttori appostamente per il conto deposito, sono presenti in trenta centri commerciali, in stand facilmente riconoscibili dal marchio InMediolanum. Anche a loro, come a un Family Banker, è possibile chiedere, senza alcun impegno, anche solo per curiosità, tutte le informazioni e i chiarimenti che si desiderano.

Messaggio Pubblicitario.
3,50% annuo lordo corrispondente al 2,55% netto. Condizioni valide fino al 30 agosto 2011. Condizioni contrattuali nei Fogli Informativi su inmediolanum.it e presso i Family Banker®

In collaborazione tra Mediolanum Corporate University e MIP Politecnico di Milano Nasce il Master Universitario in Family Banking

Con l'obiettivo di formare i Family Banker del futuro, i professionisti finanziari d'eccezione, attraverso un percorso di studi di altissimo livello, dalla collaborazione tra il MIP - la Business School del Politecnico di Milano -, e Mediolanum Corporate University (MCU) - l'università aziendale di Banca Mediolanum -, nasce il Master Universitario in Family Banking. Si tratta di un vero e proprio Master universitario, della durata di 12 mesi, che rilascia un titolo di studio con valore legale. Metà delle 52 giornate d'aula previste si svolgeranno al MIP, l'altra metà in MCU a Milano, presso la sede di Banca Mediolanum, a cui si aggiungeranno le attività di affiancamento e formazione sul campo presso i Family Banker Office e le altre

strutture sul territorio della Banca. «La figura professionale specifica del Family Banker esiste dal 2005, quando Mediolanum ha registrato nome e qualifica come un marchio esclusivo, e in pochissimi anni ha già raggiunto piena notorietà di libera professione, tanto da avere un Master universitario espressamente dedicato e intitolato, come ci è stato proposto proprio dal Politecnico milanese» sottolinea Oscar di Montigny, direttore marketing di Banca Mediolanum: «crediamo moltissimo nel ruolo sociale di questa professione, un ruolo delicato e molto importante, in quanto si occupa dei risparmi e degli investimenti privati delle persone, e quindi impatta di-



rettamente sulla qualità di vita futura dei clienti. In Italia c'è una scarsa educazione finanziaria tra risparmiatori e investitori, e questo Master è anche un nostro ulteriore contributo e impegno a far crescere l'educazione finanziaria della clientela, attraverso l'assistenza di professionisti altamente qualificati». Il percorso formativo prevede anche a fornire un'adeguata preparazione alla prova valutativa per l'iscrizione all'Albo dei promotori finanziari, e si integra e completa con attività di formazione a distanza online attraverso una piattaforma di e-learning. Le iscrizioni sono già aperte, possono in-

scriversi i laureati di primo e secondo livello (laurea triennale o specialistica) di tutte le facoltà, che abbiano il desiderio e l'obiettivo di intraprendere la carriera del professionista finanziario (il Master non è vincolante alla carriera in Mediolanum ma ne costituisce titolo di pregio). L'inizio dei corsi è previsto per il prossimo novembre, per una durata di 12 mesi, e la scadenza per la domanda di ammissione è fissata al 30 settembre. L'accesso è a numero chiuso per un totale di 40 posti, è prevista una selezione attraverso test attitudinali e colloqui individuali. La graduatoria finale delle selezioni porterà anche all'assegnazione di alcune Borse di studio, messe a disposizione da Banca Mediolanum, a favore dei frequentanti più meritevoli.

Un'ampia gamma di Fondi comuni per cogliere le migliori opportunità dei mercati finanziari La formula di Mediolanum Best Brands

Il prestigio, la solidità e le capacità di grandi Case di investimento unite alla consolidata strategia di Mediolanum

Prospettive e opportunità per far rendere al meglio i propri investimenti. La linea di sviluppo che guida sempre scelte e offerte d'investimento che Banca Mediolanum mette a disposizione di clienti e risparmiatori è semplice e ben precisa: offrire il meglio del panorama mondiale. Una logica e una strategia che hanno dato vita, a partire dal marzo 2008, alla gamma di Fondi comuni Mediolanum Best Brands di Mediolanum International Funds, ovvero, letteralmente, i "Migliori marchi" del settore finanziario a livello globale. Oggi il risparmiatore può in-

vestire in tutte le aree geografiche e nei settori economici di tutto il mondo. Ma per farlo con efficacia occorre avere una presenza fisica sul territorio di esperti finanziari, validissimi "team" di gestioni degli investimenti e un "know-how" specifico che solo grandissime aziende a livello internazionale possono avere. Da qui la visione strategica di un'alleanza, ormai consolidata e di successo, che vede, da un lato, l'esperienza gestionale ormai comprovata del Gruppo Mediolanum e, dall'altro, le strategie specializzate delle società d'investimento tra le miglio-

ri al mondo, a cui si aggiunge la consulenza professionale prestata a ogni cliente dai Family Banker. In quest'ottica, e all'insegna della massima diversificazione e specializzazione, la gamma di fondi comuni Mediolanum Best Brands si compone di due diverse linee d'investimento: la linea "Collection", composta da diversi fondi comuni multi-marca, di oltre 20 tra le più prestigiose società di gestione internazionali, e la linea denominata "Selection", che consiste invece in 6 fondi comuni mono-marca di altrettante tra le primarie Case d'investimento mondiali (BlackRock,

DWS Investments, Franklin Templeton Investments, JPMorgan Asset Management, Morgan Stanley Investment Management e PIMCO). Una diversificazione nelle possibilità e strategie d'investimento accennata al massimo, per soddisfare esigenze e obiettivi di ogni cliente e di ogni profilo d'investitore. Per fornire a ciascuno il giusto mix di soluzioni finanziarie, avendo a disposizione una ampia e differenziata gamma di risorse e opportunità, come testimonia anche i manager italiani di BlackRock, DWS Investments e Franklin Templeton Investments.

Decine di eventi esclusivi e oltre 38mila contatti con la clientela



Un Giro d'Italia da record per la Banca

Il Giro d'Italia che ha tagliato a Milano il traguardo finale il 29 maggio è stato, come ormai di consueto, un successo anche per Banca Mediolanum e i suoi Family Banker. Per il nono anno consecutivo la Banca ha sponsorizzato la Maglia Verde, quella che dal 1974 viene assegnata a chi si aggiudica il Gran Premio della Montagna: trofeo conquistato da Stefano Garzelli, già vincitore nel 2009. Per la Banca il Giro, cambiando ogni anno percorso e località attraversate, fornisce l'occasione per incontrare clienti e potenziali clienti, e condividere con loro momenti di passione sportiva, divertimento, svago. Un'esclusiva assoluta nel rapporto tra una banca e la propria clientela. E anche quest'anno i numeri e i risultati conseguiti sono da record: oltre 30mila i partecipanti al concorso presso gli stand Mediolanum, 1.300 le presenze all'interno delle aree "hospitality" allestite in partenza e arrivo di ogni tappa. Il gli eventi organizzati nei Family Banker Office presenti lungo il percorso con oltre 1.300 partecipanti. E ancora: 18 le serate esclusive Mediolanum Party, con oltre 4.500 invitati, e 4 gli eventi PrimaFila dedicati a un

totale di circa 200 partecipanti. E poi non sono mancate le tradizionali "pedalate" che sono state 36 quest'anno, a cui hanno partecipato circa 1.000 clienti e appassionati del pedale. Mettendo insieme i vari eventi, appuntamenti e manifestazioni organizzati da Mediolanum e supportati dall'ormai storica presenza dei quattro testimonial Gianni Motta, Francesco Moser, Maurizio Fondriest e Paolo Bettini, si arriva a quota 38.370 contatti totali, con clienti e potenziali nuovi clienti, il record di sempre. Un altro traguardo di successo tagliato da Banca Mediolanum e i suoi Family Banker presenti in tutta Italia, dalle grandi città ai piccoli centri di provincia.

BLACKROCK

Andrea Viganò, Managing Director e Country Head per l'Italia di BlackRock: «Non bisogna farsi distrarre dai titoli dei giornali che parlano necessariamente di temi e avvenimenti di breve termine, quando in realtà i fondamentali dell'economia mondiale sono molto positivi e con solide prospettive di ulteriore sviluppo. E il modo migliore per estrarre e ricavare valore da questa crescita, dai cambiamenti in corso che generano nuove opportunità, è proprio l'investimento azionario: acquisendo quote di aziende ben posizionate sugli scenari nazionali e internazionali è possibile generare rendimenti davvero importanti nel lungo termine. Ma per fare tutto ciò con successo occorre saper selezionare le aziende migliori, in tutto il mondo, attraverso professionisti specializzati, e affidarsi ai leader, di oggi e di domani, come Banca Mediolanum, che fa del servizio e dell'affiancamento al cliente uno dei suoi punti distintivi e di eccellenza».

DWS INVESTMENTS
Deutsche Bank Group

Mauro Castiglioni, Managing Director e Head of Distribution per l'Italia di DWS Investments: «L'alleanza tra DWS e Mediolanum è iniziata nel 2010, ed è il primo anno trascorso insieme ci ha già consegnato risultati eccellenti. Dobbiamo investire nel nostro futuro e abbiamo l'opportunità di valorizzare al meglio i Megatrend, ovvero le grandi tendenze di sviluppo in atto. Sono a tutti ben evidenti, infatti, le importanti prospettive delle attività legate all'agribusiness, alle risorse energetiche alternative, alle infrastrutture e alle nuove tecnologie. Un'altra tendenza di sviluppo enorme è rappresentata dai consumi dei Paesi emergenti e in forte crescita, che in DWS amiamo definire "consumi emergenti" e che rappresentano un mercato fondamentale anche per le aziende dei Paesi Occidentali. È quindi essenziale investire nei Megatrend dell'economia e dello sviluppo globale, trasformandoli in vantaggiose opportunità d'investimento per tutti i risparmiatori».

FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS

Sergio Albarelli, Senior Director Sud Europa e Benelux di Franklin Templeton Investments: «Attraverso l'importante partnership avviata un anno fa, abbiamo sviluppato in esclusiva per i clienti di Banca Mediolanum soluzioni e strumenti d'investimento flessibili, focalizzati in particolare sui mercati emergenti e quelli in fase di forte espansione, con Cina, India, Brasile e Russia in testa. Queste aree e Paesi rappresentano già oggi un terzo del Prodotto interno lordo mondiale, e l'85% della popolazione totale, sono mercati solidi e con ottime prospettive di ulteriore crescita nel medio e lungo termine. Le economie dei principali Paesi emergenti sono del resto destinate nei prossimi anni a raggiungere e superare i livelli e i risultati di quelle dei maggiori Paesi Occidentali e più sviluppati, per questo valorizzare per tempo le opportunità che esistono e che si presentano in questo ambito significa cogliere il futuro dei nostri investimenti».

Selezione e reclutamento
tel. 840 700 700
www.familybanker.it

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

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