

METTERSI AL RIPARO DAI FUTURI RISCHI DI CRESCITA DELL'INFLAZIONE, CON INVESTIMENTI ANCHE IN BENI REALI

# Investire guardando oltre la crisi

Per una più estesa diversificazione, è importante cogliere anche le opportunità nel settore immobiliare

Una rotta che dalle ondate della crisi economica e finanziaria internazionale porta allo scenario che ci attende dopo la tempesta.

Per chi guarda alla gestione dei propri risparmi e investimenti in maniera adeguata, vale a dire non navigando a vista senza chiedersi quali siano le prospettive all'orizzonte, ma orientando la bussola per seguire un percorso preciso, lungimirante nel tempo, e cercando di anticipare le tappe che ci attendono, una rotta può essere già tracciata: diversificare sempre gli investimenti in modo da distribuirli su risorse e settori diversi, per proteggersi dalle burrasche che si possono abbattere da una parte o dall'altra. E mettersi al riparo dai rischi di crescita dell'inflazione che seguirà la ripresa

dell'economia nei prossimi anni, dopo la recessione e il superamento della crisi internazionale. Come? Investendo non solo nei mercati finanziari ma anche in beni reali, come immobili e aziende, che risultano poco esposti e vincolati all'andamento e agli strappi dell'inflazione. Primi tra tutti i beni immobiliari, che se sono di qualità offrono rendimenti interessanti, soffrono meno per le difficoltà dei mercati finanziari, e non si svalutano nel tempo. La diversificazione delle soluzioni di investimenti di ogni singolo risparmiatore e cliente è da sempre una delle principali linee guida che orientano l'attività di Banca Mediolanum, e dei suoi Family Banker, una strategia fondamentale per gestire al meglio le risorse a disposizione. Per diversificare è indispen-

sabile distribuire gli investimenti fra soluzioni e beni diversi, in modo da ridurre le incognite che si possono presentare concentrando tutto il capitale su un'unica scelta o poche soluzioni. Partendo sempre dalle diverse tipologie d'investimento finanziario: titoli azionari, obbligazionari, prodotti assicurativi e previdenziali, che hanno caratteristiche, potenzialità e prospettive differenti, a seconda del profilo del singolo investitore, della durata dell'investimento, degli obiettivi di rendimento finale.

In questo quadro, e guardando all'orizzonte che ci attende nei prossimi mesi e anni, molti economisti e analisti finanziari prevedono già che la ripresa economica che seguirà e supererà la crisi in corso porterà anche nuova inflazione, probabilmente con un aumento consistente del caro-vita e degli indici ad esso collegati, in tutto il mondo. E proprio per questo, oggi e nello scenario che abbiamo di fronte, diversificare significa investire oltre che in soluzioni finanziarie 'tradizionali', calibrate su misura per ogni singolo cliente, anche in soluzioni finanziarie strettamente collegate alle condizioni dell'economia reale, come ad esempio l'inflazione, per arrivare ai beni reali, ad esempio immobili di qualità, aziende di valore, che, quando l'economia riprenderà a ingranare una marcia dopo l'altra, sapranno bilanciare gli effetti al rialzo che accompagneranno la ripresa e la nuova crescita. E questo tipo di investimento può essere a sua volta 'diversificato' ricorrendo ai fondi immobiliari. Scelte e opportunità d'investimento vanno del resto pianificate con un'ottica e un respiro di più lungo periodo, oltre la crisi, e oltre i riflessi che la seguiranno. Ma le occasioni che questa crisi ha generato vanno colte adesso, prima che sia troppo tardi.

L'INTERVENTO DI WALTER OTTOLENGHI\*

## Mettere il 'mattone' nel proprio Portafogli

Il settore immobiliare completa il ventaglio di un programma di investimenti bilanciato

La diversificazione degli investimenti nel settore immobiliare continua a dimostrare la sua validità anche attraverso i momenti perturbati dei mercati finanziari. In diversi Paesi europei, e in Italia in particolare, dove si sono evitati gli eccessi speculativi e le scolate operazioni di debito proprie soprattutto del cosiddetto 'mood anglosassone', il periodo di inusuale recessione economica ha provocato solo marginali correzioni dei valori, soprattutto per quanto riguarda gli immobili di buona qualità e messi a reddito con conduttori dalla solida situazione economica. Il rendimento prodotto dai canoni di locazione ha infatti contribuito a confermare l'idoneità di questa forma di investimento come ideale complemento e fattore equilibrante delle forme di risparmio presenti nel patrimonio delle famiglie.

Il Fondo Immobiliare Mediolanum Real Estate ha seguito in modo attento l'evoluzione del mercato nel corso degli ultimi tre anni e si è orientato all'appuntamento del 2009 con le carte in regola per cogliere le opportunità che lo scenario attuale presenta. Tra il 2006 e il 2007 il Fondo Real Estate ha costituito la base principale del proprio portafoglio d'investimenti evitando di rincorrere facili obiettivi di impiego immediato delle risorse economiche raccolte per perseguire effimeri successi di facciata, ma ha operato una lenta selezione, privilegiando gli

pieghi caratterizzati da un elevato rendimento locativo e prezzi d'acquisto che esprimono valori al metro quadro non contaminati dalla febbre degli immobilizzatori, un salto, che ancora non molti si facevano alteravano il filo del mercato. Il 2008 è stato un anno intermedio sostanziale ossequioso e attesa, corso del quale ottimizzata la gestione del patrimonio acquisito. In questo periodo il Fondo ha distribuito cedole corrispondenti a circa il 4% annuo del valore iniziale della quota investita.

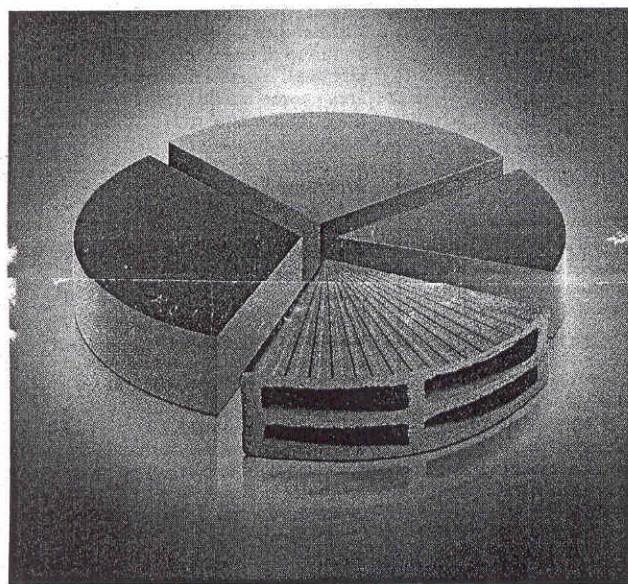


Nell'immagine uno stabile a Padova che fa parte del patrimonio immobiliare su cui investe il Fondo Immobiliare Mediolanum Real Estate

Venendo alla prima metà del 2009 il Fondo ha ripreso a investire, mettendo a segno due acquisizioni (entrambe a destinazione uffici, la prima nel centro di Milano e la seconda in uno dei principali distretti direzionali che circondano il poligono lombardo) che possono essere esemplificative delle opportunità che si stanno presentando attualmente nel comparto immobiliare vantaggiosi rendimenti da locazione e risultati molto interessanti in prospettiva.

E la società di gestione sta attualmente valutando diverse altre opportunità d'investimento che stanno maturando in questa particolare situazione di mercato. All'inizio di giugno, in particolare, è già stata finalizzata l'acquisizione di una galleria commerciale strategicamente collocata in una regione centrale italiana, avviata da diversi anni con risultati di successo e in progressiva crescita.

\*Amministratore delegato di Mediolanum Gestione Fondi



Diversificare gli investimenti anche nell'immobiliare

IL PREMIO DEDICATO ALLA QUALITÀ DEI SERVIZI RIVOLTI ALLA CLIENTELA

## Assegnato il Mediolanum Award 2009

Mercoledì 17 giugno, nell'Aula Magna dell'Università Bicconi di Milano, è stato assegnato il premio 'Mediolanum Award for Service Quality & Innovation', dedicato alla qualità del servizio verso il cliente e all'innovazione. L'edizione 2009 del riconoscimento, rivolto quest'anno al settore dei servizi di assistenza alla Terza età, ha premiato 'A.S.P. Città di Siena' per la Qualità e l'innovazione gestionale, 'Casa di Riposo San Giuseppe Onlus' di Castigo (BG) per la Qualità e l'innovazione nel servizio relativamente al rapporto tra struttura e familiari, 'Casa di Riposo Dott. Giuseppe Pariani' di Oleggio (NO) per la Qualità e l'innovazione nel servizio relativamente al rapporto tra

operatori e utenti, 'I.S.A.C.C. - Istituto Servizi Assistenziali Cima Colbacchini' di Bassano del Grappa (VI) per la Qualità e l'innovazione

nella rete territoriale. Mediolanum che per vocazione, missione e valori aziendali è «la Banca costruita intorno al cliente», sostiene e promuove le attività del Customer & Service Science Lab, il centro di ricerche sull'orientamento al cliente, la qualità e l'innovazione nel settore dei servizi, e la cattedra denominata 'Customer & Service Science', diretta dal professor Enrico Valdani: due iniziative specifiche e altamente qualificate, create in collaborazione con l'ateneo milanese, per studiare e promuovere la qualità del servizio alla clientela. Non solo nel settore bancario e finanziario, ma in ogni ambito di contatto con il cittadino, evidenziandolo come fattore strategico e trasversale nei servizi.





IL CONTO CORRENTE FREEDOM OFFRE UN TASSO DEL 3% NETTO SULLA LIQUIDITÀ OLTRE I 12MILA EURO

# Il conto con un tasso da record

Grazie alla polizza Mediolanum Plus la giacenza è remunerata, sempre disponibile e senza vincoli

**P**arlando i numeri. Che per quanto riguarda risparmi, rendimenti, convenienza, sono sempre la voce più importante. L'offerta più vantaggiosa del conto corrente Freedom di Banca Mediolanum è innanzitutto il tasso di remunerazione: 3% netto, pari al 4,11% lordo equivalente se riferito ad un conto corrente ordinario. E questo grazie alla polizza Mediolanum Plus di Mediolanum Vita S.p.A., che permette di remunerare la liquidità in giacenza che supera una determinata soglia, attualmente pari a 12mila euro, mantenendo sempre la piena disponibilità di tutti i soldi in giacenza, senza vincoli.

prossimi 3 mesi, fino alla fine di settembre. Una conferma, sostanziale e sostanziosa, che indica soprattutto una cosa: il 3% netto non è un'offerta promozionale, né una condizione riservata ai nuovi clienti. Ma rappresenta la prova concreta e tangibile della logica e della filosofia di offerta che stanno alla base del conto Freedom: il tasso di remunerazione viene aggiornato ogni tre mesi, e comunicato in anticipo, proprio con l'obiettivo di mettere sempre a disposizione le migliori condizioni possibili tra quelle disponibili sul mercato, senza che il cliente debba andarle a cercare e inseguire tra le varie offerte del momento. Un tasso d'interesse fisso e invariabile non permette questo

adeguamento e questa flessibilità. L'unicità di questa soluzione di risparmio, in-

novativa e vantaggiosa, è rafforzata anche dal fatto che Freedom è un conto corrente completo, con tutte le funzioni e operazioni di un conto tradizionale. Costo del conto corrente: zero, con una giacenza media pari a 12mila euro o con un patrimonio gestito oltre i 30mila euro. Negli altri casi: solo 5-euro al mese. Principali operazioni bancarie, come prelievi Bancomat, bonifici, Rid, pagamento utenze: gratuite. Disponibilità delle Freedom-Card, 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 gra-

tuiti dopo ogni operazione bancaria effettuata. E con Freedom il titolare ha sempre la piena disponibilità di tutti i soldi versati, fino all'ultimo centesimo e senza nessun vincolo (a differenza di un conto di deposito, ad esempio, che propone interessi convenienti ma vincolando il capitale).

La totale trasparenza e condizioni più favorevoli sono anche garantite nell'operatività bancaria e nella modalità di accredito degli interessi: mentre con gli altri conti correnti sul mercato la disponibilità effettiva degli interessi maturati si realizza dopo mesi o alla fine dell'anno, con Freedom il cliente ha i propri interessi maturati che vengono aggiornati giorno per giorno, e sono immediatamente disponibili.



**tasso netto 3% lordo 4,11%**

Un rendimento che stacca nettamente quello della media dei conti bancari ordinari disponibili sul mercato, che a fatica superano il punto percentuale, sia nella cifra lorda, e tanto più in quella netta, che è quella più rilevante perché indica ciò che alla fine ci si trova in tasca. È un'alta remunerazione che viene aggiornata ogni trimestre: dopo l'esordio del conto Freedom nel marzo scorso, e la scadenza del primo trimestre di operatività a fine giugno, il tasso del 3% netto resta ora confermato e invariato anche per i

## Global Banker al fianco del cliente

Competenza, aggiornamento costante e specializzazione al servizio di risparmiatori e investitori

**F**orte preparazione professionale, aggiornamento continuo, carriera e soddisfazioni che crescono in linea con i risultati raggiunti, sono alcuni degli aspetti principali che caratterizzano l'attività dei Family Banker Mediolanum, gli oltre 5mila consulenti finanziari che garantiscono un'assistenza continua e personalizzata a ogni singolo cliente della Banca, in tutta Italia. Mentre le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove la consulenza al cliente è ancora in gran parte standardizzata, oppure il servizio viene fornito attraverso piattaforme online, dove il contatto personale e diretto è del tutto inesistente, il Family Banker rappre-

senta 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



Consulenza specializzata con i Global Banker

assicurative e investimenti. Il Family Banker opera all'interno di un sistema meritocratico, reale, stabilito sul campo, nell'attività di tutti i giorni. Per cui ogni singolo

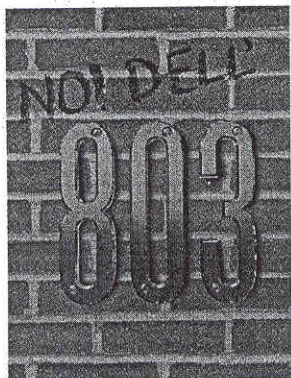
professionista ha la possibilità di far crescere la propria clientela di riferimento, e di fare una carriera che si sviluppa in tappe, livelli e percorsi diversi, a seconda delle singole propensioni e degli obiettivi personali. Il percorso professionale del Family Banker a un certo punto si trova infatti come davanti a un bivio: può scegliere di intraprendere la carriera di manager e supervisore territoriale, gestendo e coordinando i consulenti finanziari nelle rispettive aree di competenza, oppure passa al livello e alla qualifica di Global Banker, dedicandosi alla consulenza di un numero di clienti ancora più ampio, e a maggiori patrimoni finanziari gestiti.

«Per un Family Banker passare al ruolo di Global Banker rappresenta l'opportunità di crescere ulteriormente nella propria attività, e di far crescere ancora le proprie soddisfazioni e i propri risultati» osserva Franco Delle Chiaie, responsabile e coordinatore nazionale dei Global Banker Mediolanum, «una sfida che invito tutti a cogliere, dato che Banca Mediolanum mette a disposizione dei propri professionisti tutti gli strumenti necessari per continuare a sviluppare la propria attività, dall'aggiornamento continuo alla formazione specializzata». Sempre nel segno di un servizio di qualità e fiducia rivolto alla clientela.

UNA STRAORDINARIA INIZIATIVA DELLA BANCA E DI MEDIOLANUM COMUNICAZIONE, A DISPOSIZIONE DELLE IMPRESE DEI CLIENTI

## Comunicazione al servizio delle aziende

**U**n'azienda potrà realizzare video e spot promozionali sulla propria attività, un'altra organizzare un evento per lanciare un nuovo prodotto, un'altra ancora avrà la possibilità di riproporre la propria immagine e strategia di comunicazione. Tante opportunità a portata di mano, come mai era stato possibile prima d'ora. In pratica, tutte le risorse, le strutture, le attività di Mediolanum Comunicazione vengono messe a disposizione dei clienti della Banca che hanno un'azienda, una società, un'impresa. Per aiutarli in maniera concreta e determinante a uscire dalla crisi, a superare le difficoltà di questo momento. A costi ridotti al minimo. Con a disposizione gratis tutti gli strumenti e le professionalità per raggiungere l'obiettivo prefissato, e avendo in carico solo un rimborso spese per i costi materiali di realizzazione di ogni progetto. È una nuova, straordinaria iniziativa,



avviata nelle ultime settimane, che sta già raccogliendo grandi consensi e una valanga di richieste di adesione. Mediolanum è una banca rivolta alla clientela individuale, 'retail' come viene definita dal termine inglese,

Mediolanum Comunicazione realizza e produce anche i programmi di Mediolanum Channel, il canale satellitare del Gruppo visibile sul canale 803 di Sky. Nell'immagine il logo di uno dei programmi di maggior successo: 'Noi dell'803', un salotto esclusivo in cui artisti, intellettuali e professionisti raccontano le loro storie e le loro passioni.

non si rivolge con i propri servizi bancari direttamente alle aziende, ma molti clienti di Mediolanum sono imprenditori, titolari di società o di un'avviata attività professionale. E per aiutare anche le loro imprese a superare la crisi in corso e a rilanciare i propri affari, «Mediolanum Comunicazione mette ora a loro disposizione tutte le competenze e le infrastrutture necessarie» spiega l'amministratore delegato, Giuseppe Mascitelli, «tra cui studi televisivi e di post-produzione, oltre 140

professionisti specializzati tra registi, tecnici, operatori, informatici, a cui si aggiungono moltissimi altri collaboratori, per realizzare a costi ridotti al minimo un progetto e un'attività di comunicazione dedicati all'azienda del cliente». Per aumentarne la visibilità, la notorietà sul mercato, per migliorare o innovare l'immagine e l'approccio alla propria clientela.

«Abbiamo iniziato a presentare questa iniziativa nel Tri-Veneto, in Emilia Romagna e nelle Marche, e sono già moltissime le richieste che ci sono arrivate» sottolinea Mascitelli, «l'obiettivo è quello di offrire un importante contributo alle imprese dei nostri clienti in termini di comunicazione aziendale, a condizioni assolutamente vantaggiose e altrimenti fuori dalla portata di molti di loro. Mettiamo a disposizione tutte le nostre potenzialità per aiutarli a sviluppare il loro business».

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

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

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

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