

Investimenti, un anno da non perdere

Come orientarsi nelle scelte? In base ai propri obiettivi, e sempre con l'assistenza di un Family Banker

Un anno di svolta, un anno da non perdere. Dopo che il sistema economico internazionale ha iniziato a generare i propri anticorpi per guarire dalla crisi, come il calo del costo delle materie prime, del petrolio e dei tassi d'interesse, e dopo i massicci interventi di Stati, governi e Banche centrali a sostegno dell'economia e dei mercati, ora si iniziano a intravedere i primi segnali di ripresa. Il 2009 sarà con ogni probabilità ancora un anno non facile, gli effetti della crisi seguiranno l'onda lunga dei consumi e del sistema produttivo, mentre i mercati finanziari anticipano sempre l'andamento dell'economia reale, ma la svolta appare all'orizzonte, e proprio per questo, in tema di investimenti e scelte finanziarie, è un anno da non perdere. È un anno adatto per cogliere le tante opportunità che questa crisi ha generato.

La Banca Mondiale e la Banca Centrale Europea hanno previsto una sostanziosa inversione di tendenza a partire dal 2010, il Fondo Monetario Internazionale prevede la ripresa a partire dalla metà del prossimo anno, la Federal Reserve americana ha annunciato che la ripresa dovrebbe già avvenire per la fine di quest'anno o al massimo nei prossimi mesi del prossimo. Tutte analisi e indicazioni che, da qui ai prossimi 12 mesi, fanno partire la nuova fase di rilancio e di crescita. E proprio per questo, le scelte finanziarie che verranno prese da qui al prossimo anno appaiono al tempo stesso importanti e dalle potenzialità vantaggiose.

In base a queste previsioni e a questi scenari, un risparmiatore come dovrebbe muoversi? Che cosa dovrebbe fare? Innanzitutto analizzare le proprie necessità future per stabilire la giusta 'Time Allocation' per i propri investimenti. Per chi ritiene di dover puntare su soluzioni a rendimento fisso, bisogna considerare che un nuovo slancio dell'economia e dei consumi porterà con sé una ripresa dell'inflazione e dei tassi d'interesse, oggi ai minimi storici, per cui in questo caso è importante favorire strumenti a tasso variabile, che ottengano l'incremento dell'interesse a mano a mano che questo varierà sui mercati, anche se ciò non avverrà subito entro l'estate ma con ogni probabilità nel corso dell'autunno o l'anno prossimo. Alcune previsioni indicano già, ad esempio, che l'Euribor trimestrale, il tasso che è alla base degli indici di riferimento della Banca Centrale Europea, dovrebbe salire dall'1,40 circa, di questo periodo, al 2,10 nei prossimi 12 mesi, per un incremento che potrebbe anche proseguire. E questa tendenza al rialzo riguarderebbe non solo l'Euribor trimestrale, che è un tasso a breve, ma anche i tassi a medio e lungo termine. Per questo, un risparmiatore che punta a un rendimento fisso, nel breve e medio periodo, può destinare le proprie risorse finanziarie o in un conto corrente che sia il più remun-

nerato possibile, oppure in Pronti contro termine, fondi monetari, o anche in titoli obbligazionari ma che siano indicizzati, seguendo l'andamento dei tassi d'interesse, e meglio ancora se l'indicizzazione anziché annuale è semestrale o trimestrale, perché si adegua più rapidamente alla variazione dei tassi.

E se invece guardiamo al mercato azionario? Va sempre tenuto presente che l'investimento azionario, perché sia ottimizzato e al riparo dalle fasi congiunturali, va considerato come un investimento di lungo termine, esattamente come l'investimento immobiliare. Nei prossimi 10 anni, come prevedono la Banca Mondiale, il Fondo Monetario Internazionale, la Federal Reserve

americana, la Banca d'Italia, insieme ai principali istituti di ricerca economica, si assisterà a un notevole sviluppo tecnologico e dell'economia, anche per effetto della crescita e dell'espansione di Paesi co-

I mercati finanziari anticipano sempre l'andamento dell'economia reale: le decisioni su risparmi e investimenti che verranno prese da qui al prossimo anno appaiono al tempo stesso importanti e dalle potenzialità vantaggiose

me Brasile, Russia, India, Cina (BRIC) che insieme contano miliardi di cittadini e consumatori. Dopo questi ultimi anni in cui i mercati finanziari hanno dato soprattutto dispiaceri, le prospettive sono quindi quelle di una nuova fase di rilancio per il prossimo futuro.

Per chi ha l'opportunità di investire nel lungo termine, per soddisfare bisogni e obiettivi nel lungo periodo, per creare un capitale, per farsi una pensione, quello che ci attende nei prossimi anni ha tutte le

carte in regola per essere un periodo favorevole. Naturalmente i mercati continueranno ad essere 'volatili', difficile dire se i minimi dello scorso marzo, dai quali i mercati hanno già fatto registrare un rialzo del 30%, sono minimi che non verranno più raggiunti, perché non si esce dalla crisi con un colpo di bacchetta magica. Ci saranno altre notizie negative, ci sarà volatilità, ci sarà qualche delusione, ma la tendenza di fondo è di una progressiva svolta verso un rilancio. Il modo più ade-

guato per approfittare della situazione è quindi: 1) diversificare i propri investimenti azionari un po' in tutto il mondo e in tutte le economie; non solo l'Italia, non solo l'Europa, non solo l'America, ma anche la Cina, l'India, in modo da diversificare nell'economia mondiale. E, altrettanto importante, il punto 2) entrare in questi mercati gradualmente, in modo da approfittare di questa volatilità per ottenere nel tempo una media vantaggiosa dei prezzi azionari di acquisto, e quindi avere un valore medio che sia vicino ai punti più bassi, come avviene quando si investe sui mercati sistematicamente.

Ma soprattutto, e in ogni caso, non fare da sé, ma fare scelte, calcoli e analisi, prospettive, con l'assistenza di un Family Banker Mediolanum, un professionista specializzato in soluzioni di risparmio e investimenti, in base al proprio profilo di investitore e ai propri obiettivi.

GIRO D'ITALIA, LA BANCA È SPONSOR DELLA MAGLIA VERDE: VINCE LA CONTINUITÀ, NON LE VOLATE, COME NEGLI INVESTIMENTI

Arrivare al traguardo con i clienti

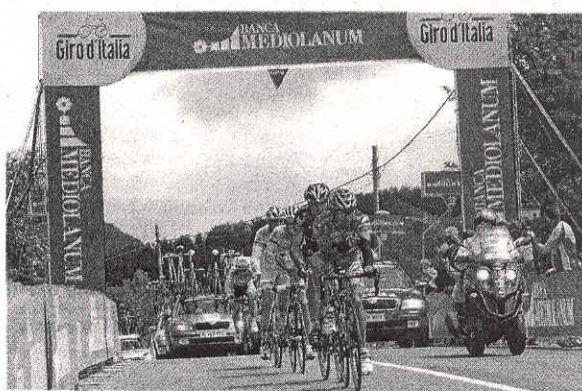
Gare e spettacolo, incontri con i campioni, appuntamenti esclusivi: tanti eventi dedicati alla clientela

Un Giro di eventi, di emozioni, di opportunità esclusive. Di occasioni per vivere il rapporto con la propria banca, e con i suoi professionisti, anche all'interno di una grande manifestazione sportiva, e popolare, che coinvolge e unisce l'Italia, da Bressanone a Benevento, dalle Alpi al Vesuvio. Sabato 9 maggio, dal Lido di Venezia, parte la 92esima edizione del Giro d'Italia di ciclismo (che quest'anno festeggia il centenario, dalla prima edizione del 1909), e che si concluderà domenica 31 al traguardo finale di Roma. Nel mezzo, tre settimane fitte e intense di gare, scalate, corse a cronometro e tappe di montagna. E, per i clienti Mediolanum, anche di iniziative speciali, serate a inviti, incontri e percorsi di gara in bicicletta con

Francesco Moser, Gianni Motta e Maurizio Fondriest, campioni che hanno fatto grande il ciclismo italiano e testimonial della Banca per tutta la durata della manifestazione. Per il settimo anno consecutivo Banca Mediolanum è sponsor della Maglia Verde, la maglia che dal 1974 indossa il ciclista che durante il Giro totalizza più punti nelle tappe in salita e si aggiudica il Gran Premio della Montagna.

Una scelta non casuale. Questa sponsorizzazione rappresenta una sorta di metafora: anche negli investimenti, come per vincere la Maglia Verde, conta il risultato sul lungo periodo, non gli exploit momentanei, seguiti magari da tracolli a picco.

La 'corsa', anche quella per gestire al meglio i propri capitali, va pro-



grammata, e va continuata anche quando non si sta comodamente pedalando in pianura, ma si sta arrancando in un tratto tutto in salita. Come quello che stiamo attraversando in questo periodo sui mercati finanziari. Prima di una nuova vettura, di un nuovo traguardo.

«Per Banca Mediolanum il Giro d'Italia è l'occasione per coinvolgere i nostri clienti in un grande e avvincente contesto sportivo, e per incontrare il pubblico che segue la manifestazione» sottolinea Gianni Rovelli, responsabile Marketing Comunicazione e Canali di Mediolanum.

E gli appuntamenti dedicati alla clientela, nei giorni di gara, spaziano per tutta la giornata. Alla partenza e all'arrivo di ogni tappa sono presenti aree riservate, dove gli ospiti possono ritirare gadget e materiale informativo, partecipare a un concorso a premi, incontrare i protagonisti della corsa. Alcuni ap-

passionati hanno poi la possibilità di seguire tutta la gara 'dal vivo', a bordo di auto che seguono il gruppo dei corridori, mentre altri, indossata la Maglia Verde degli scalatori e anticipando l'arrivo degli atleti, salgono in sella alla bicicletta e percorrono, insieme a Moser, Motta o Fondriest, un tratto del percorso fino a tagliare il traguardo di tappa. «Alla sera è il momento del Mediolanum Party» aggiunge Rovelli, «sono in programma 15 serate a inviti, in altrettante località diverse lungo il percorso, da Padova a Torino, da Firenze a Napoli, a ognuna delle quali parteciperanno 250 persone tra nostri clienti e loro ospiti. In sostanza, anche per questo Giro d'Italia abbiamo allestito una grande organizzazione e opportunità esclusive per la nostra clientela». Novità di quest'anno: tre eventi, in occasione di altrettante tappe, saranno dedicati ai clienti di Mediolanum Private Banking.

NUOVA CARTA PREPAGATA

GiroCard dà lo sprint agli acquisti

In giro con la carta del Giro. Originale, tutta di colore rosa brillante, come la maglia di chi guida e vince il Giro d'Italia. Sportiva, come lo stile degli appassionati di ciclismo. Pratica e flessibile, dato che può essere utilizzata, ad esempio per piccole spese, da persone diverse.

La GiroCard è la nuova carta di pagamento ricaricabile che Banca Mediolanum inaugura in occasione del 92esimo Giro d'Italia. Una carta ricaricabile che presenta diversi vantaggi e particolarità, oltre a quella cromatica: innanzitutto, è anonima e non collegata a un titolare specifico, in pratica non è prevista l'indicazione del nome e cognome del titolare



sulla Card: in questo modo può essere utilizzata per acquisti e pagamenti anche da persone diverse, un po' come avviene utilizzando denaro contante. In più, è collegata al circuito Visa, consente anche prelievi di contante presso tutti gli sportelli automatici Atm e non prevede una quota annuale.



COLLEGATE AL CONTO FREEDOM, UNA SERIE DI SOLUZIONI SU MISURA PER TUTTE LE ESIGENZE DI PAGAMENTO

FreedomCard, la convenienza in tasca

Con il nuovo conto corrente (tasso netto 3%), si evolve anche la gamma delle carte di credito

Nuovo conto corrente, che fa rendere di più i propri risparmi, e nuova gamma di carte di pagamento e credito, su misura per ogni tipo di esigenze e di portafoglio. Banca Mediolanum realizza continua innovazione e sviluppo dei servizi bancari, per soddisfare le necessità e le aspettative di ogni cliente, e lo ha dimostrato per l'ennesima volta con il lancio di Mediolanum Freedom, il conto bancario innovativo che, unico in Italia, unisce a tutte le funzioni e operazioni tradizionali di conto corrente un'alta remunerazione del capitale in giacenza oltre una certa soglia (attualmente fissata a 12mila euro). Con un rendimento garantito trimestralmente, che fino a giugno 2009 sarà del 3% netto (equivalente al 4,11% lordo, se riferito a un conto corrente ordinario).

tasso netto 3% lordo 4,11%



E in collegamento con il nuovo conto corrente, Mediolanum ha ulteriormente ampliato e sviluppato la propria offerta di strumenti di pagamento e credito, che ora va dalla FreedomCard Advanced multifunzione, alla versione 'base', alle carte prepagate. Sempre con il vantaggio di effettuare tutti i prelievi gratuiti e con la massima garanzia di sicurezza per i propri pagamenti, attraverso gli 'Alert' via Sms trasmessi a ogni operazione, e i servizi di sicurezza per le transazioni online, in collaborazione con CartaSI.

FreedomCard Advanced è la carta completa che comprende tutte le principali funzioni di pagamento, Bancomat, Pagobancomat, carta di credito, funzione Revolving (rateizzazione dei pagamenti), insieme a funzioni più evolute come l'Easy credit (anticipo contante dal conto, con addebito a rate) e Salta la rata (posticipo rata del servizio Revolving). Il tutto a un canone annuale di 30 euro, in pratica, quello che in genere è il costo di una carta con sola funzione di credito. FreedomCard Advanced, come la precedente Reflex, ha la possibilità di essere personalizzata con la foto del titolare, ed è disponibile in 3 colori: blu, rosa e argento. La versione dedicata alla clientela con le maggiori disponibilità di spesa è la FreedomCard Gold, con canone e plafond più alti, e altri servizi esclusivi.

Ma la più grande novità è rappresentata dalla nuova Mediolanum FreedomCard, la versione base, molto conveniente e semplice da utilizzare: è un Bancomat 'evoluto', che, con un canone annuale di soli 10 euro, consente prelievi e pagamenti presso Bancomat e Pos, con in più una linea di credito mensile fino a 500 euro. Una Card rivolta ad esempio ai clienti che usano più spesso il Bancomat e meno di frequente la carta di credito, come avviene del resto per gran parte della clientela.

Family Banker Mediolanum una professionalità vincente

Una figura unica nel panorama bancario, un riferimento per il cliente

Quella del Family Banker è una professione unica nel panorama bancario italiano. Il modello e l'organizzazione di Banca Mediolanum consentono a chi ha le caratteristiche ottime soddisfazioni economiche e di carriera, e i risultati finanziari ottenuti, anche in un periodo non facile come quello che stiamo attraversando rappresentano la migliore 'cartina di tornasole', la migliore prova finale del funzionamento e dell'efficienza di un modello bancario e di un'attività professionale.

Mentre tutte le altre banche hanno filiali e sportelli tradizionali, dove l'assistenza e la consulenza personale al cliente sono ancora standardizzate e superficiali, 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 d'Italia, 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, investimenti, previdenza e coperture assicurative.

In sostanza, una Banca «costruita attorno» al cliente, come dice anche lo slogan di comunicazione. Il Family Banker opera all'interno di un sistema meritocratico, reale, stabilito sul campo e ha la possibi-

lità 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.



Family Banker, consulenza personale e specializzata

Proprio perché quella del Family Banker è una figura centrale e strategica nel modello di funzionamento e nell'attività di Mediolanum, tutte le scelte, iniziative e azio-

Il Family Banker rappresenta il fulcro e l'anello di congiunzione tra la Banca e tutti i suoi clienti

ni della Banca vengono intraprese in modo che il cliente sia sempre al centro del servizio, e il Family Banker possa lavorare al meglio nel suo fondamentale rapporto con il cliente. «Tutta l'azienda, tutta la macchina operativa della Banca, è al servizio del Family Banker e della sua attività rivolta al cliente» osserva Guido Lasciarrea, che ha iniziato la propria carriera professionale proprio come Family Banker e oggi è Italian Network Manager di Banca Mediolanum. «non a caso teniamo sempre a riferimento la co-

siddetta 'regola dei tre si': ogni decisione, ogni scelta, ogni soluzione viene presa solo se corrisponde all'interesse del cliente, dell'azienda e del Family Banker, deve soddisfare una tripla risposta affermativa». Tutto questo, sottolinea Lasciarrea, «fa la differenza». La differenza rispetto al resto dello scenario bancario e finanziario italiano. Una differenza testimoniata, e che si misura anche, dai risultati: per tutti questi ultimi 15 mesi, da gennaio 2008 a oggi, di crisi e forti difficoltà per le economie e i mercati finanziari di tutto il mondo, la raccolta finanziaria del panorama bancario italiano è stata negativa, mentre Banca Mediolanum ha sempre fatto registrare un andamento in netta controtendenza, e ha sempre raggiunto, mese dopo mese, una raccolta finanziaria positiva. Un risultato straordinario reso possibile dalla bravura degli uomini, con i Family Banker in prima fila, e dalla capacità di Mediolanum di selezionarli, formarli e farli crescere al meglio. Per tutti questi motivi, per la grande capacità di acquisire nuovi clienti, l'attività di reclutamento da parte di Mediolanum non si ferma mai e le porte sono sempre aperte a chi è in grado di portare il proprio valido contributo.

EVENTI E INIZIATIVE IN TUTTA ITALIA

Appuntamento il 9 maggio

Tutti ai nastri di partenza. Pronti a esserci, a non farsi sfuggire l'occasione, a partecipare. Per una nuova tappa, un nuovo appuntamento con il prossimo Open-Day, la giornata in cui la clientela della Banca ma anche tutti i risparmiatori e investitori interessati a saperne di più hanno la possibilità di sviluppare la propria cultura finanziaria di base, approfondire le conoscenze sulle soluzioni e opportunità di risparmio e investimento, all'interno di eventi e incontri aperti al pubblico.

Sabato 9 maggio, in concomitanza con l'avvio del Giro d'Italia di ciclismo a cui Mediolanum prende parte con attività e iniziative rivolte ai propri clienti e come sponsor della Maglia Verde, è in programma un Open-Day presso tutti i Family Banker Office e in centinaia di altre location, come teatri e saloni per conferenze, in tutta Italia. E anche all'Open-Day, oltre alle informazioni su servizi finanziari e soluzioni d'investimento, si respirerà l'atmosfera del Giro, con la distribuzione di gadget e la possibilità di partecipare a un concorso a premi.

RECLUTAMENTO E SELEZIONE

«Ecco chi cerchiamo»

«Per accedere alla professione di Family Banker cerchiamo principalmente due tipologie di profili» spiega Oliviero Giovita, responsabile del progetto Recruitment & Empowerment per l'Italia: «chi ha già maturato una solida e importante esperienza nel settore bancario e finanziario, arrivando a ricoprire il ruolo di direttore di filiale o specializzato nella gestione titoli, e chi svolge un lavoro dipendente anche in un altro settore, diplomato o laureato, di età compresa tra i 25 e i 40 an-

ni, e ha un sogno nel cassetto: gestire in proprio il lavoro da svolgere, diventare imprenditore di se stesso e quello che noi chiamiamo 'il direttore di banca del terzo millennio', ottenere soddisfazioni economiche che crescono con i risultati». Servono poi: motivazione e talento, spirito imprenditoriale, attitudine al lavoro di squadra, capacità di relazione. «Il nostro professionista deve essere molto qualificato» rileva Giovita, «noi abbiamo i mezzi, le risorse, il know-how, per far esplodere i talenti».

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