

L'INTERVENTO

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 per cento degli italiani ha la prima casa di proprietà, contro appena il 42 per cento 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 di Roma, 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
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 banche 'retail' (vale a dire, rivolte alla clientela privata) del mercato bancario italiano. E per raggiungere questo importante traguardo, Banca



Un'immagine della campagna di comunicazione del conto deposito InMediolanum

Mediolanum non persegue una strategia di prodotto, ma una strategia di crescita di lungo periodo, proponendo un ventaglio di possibilità a cui corrispondono, 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 risultati 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 depositate 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 primo 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®



Da Mediolanum International Funds e Best Brands un nuovo fondo di fondi

Coupon Strategy: mentre l'albero cresce, tu cogli i frutti

Spesso il dilemma da risolvere è quello di scegliere tra 'congelare' i risparmi investendoli a lungo termine con l'obiettivo di farli crescere, oppure provare a far fruttare periodicamente il proprio capitale per usufruire dei proventi, diciamo una-due volte l'anno e nonostante i rischi di luna di questi tempi. Oggi non è indispensabile scegliere. Con Coupon Strategy si vuole rispondere a entrambe queste esigenze contemporaneamente. Perciò da un lato si accantona il denaro, gli si dà il tempo per poter puntare sulla crescita di valore dell'investimento, e dall'altro si ha la possibilità di ricevere un provento

ogni semestre. Mediolanum Coupon Strategy Collection è il nuovo strumento di investimento lanciato da Mediolanum International Funds lo scorso maggio e che ha già raccolto oltre 350 milioni di euro fra i clienti della Banca. Motivo del successo: è stato pensato per investire in modo diversificato nei mercati (azionario, obbligazionario, immobiliare) e unisce i vantaggi di un investimento nel lungo periodo (apprezzamento del capitale) alla possibilità di realizzare, sin da subito, se vi sono le condizioni, i frutti del proprio investimento (provento periodico). Coupon Strategy Collection

Un prodotto in grado di evolvere per cogliere al meglio le opportunità offerte dai mercati

nasce su uno dei principi di base di Mediolanum, e cioè la diversificazione, unita alla flessibilità: in pratica, un fondo che investe in fondi di rinomate case d'investimento specializzati nel mercato azionario dei dividendi, nel mer-

cato obbligazionario globale e nel settore immobiliare. Non un portafoglio preconstituito, ma un prodotto in grado di evolvere per cogliere al meglio le opportunità offerte dai mercati. La diversificazione poi, non è solo nel tipo di prodotto finanziario, ma anche geografica, in modo da godere dei benefici non soltanto del mercato italiano o europeo, ma mondiale. Coupon Strategy Collection è l'ultimo nato della famiglia Mediolanum Best Brands, la soluzione che coniuga l'esperienza gestionale ormai comprovata del Gruppo Mediolanum alle strategie specializzate e consolidate di qualificate case d'investimento del panorama mondiale.

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