



Banca Mediolanum opererà a stretto contatto con 18 prestigiose società di gestione di livello mondiale

Fondi, accordo nel segno dell'eccellenza

L'obiettivo è quello di fornire a ogni cliente il giusto mix di soluzioni d'investimento

La linea di sviluppo che guida sempre scelte, offerte e soluzioni d'investimento che Banca Mediolanum mette a disposizione di clienti e risparmiatori è semplice e ben precisa: offrire il meglio del panorama mondiale. E proprio in quest'ottica, portando avanti questo principio, Mediolanum amplia la sua strategia di offerta di prodotti di terzi con un nuovo ed esclusivo accordo, a livello internazionale, con 15 nuove società d'investimento tra le più prestigiose, qualificate e autorevoli dello scenario mondiale.

L'intesa permette di ampliare, e diversificare notevolmente, le opportunità di scelta della clientela su come investire i propri risparmi e capitali in Fondi d'investimento, fornendo un alto numero di nuove e diverse soluzioni, in grado di soddisfare esigenze, obiettivi e caratteristiche di ogni singolo cliente. Inoltre, elemento ancora più rilevante, rende possibile tutto ciò attraverso un nuovo e prestigioso rapporto di sinergia e collaborazione tra la Banca italiana e le 15 principali Case d'investimento internazionali, dato che Mediolanum non si limiterà ad attingere dai loro migliori fondi, ma tra le due parti si avvia, in questo modo, un reciproco e continuo confronto e scambio di

conoscenze, analisi e valutazioni sulle varie soluzioni finanziarie disponibili sul mercato, con l'obiettivo di essere sempre in grado di fornire alla clientela le opportunità migliori e più aggiornate. Nel dettaglio, l'accordo riguarda la nuova famiglia di fondi Mediolanum Best Brands, all'interno della quale vengono introdotti 8 nuovi Fondi di Fondi che si

della clientela le migliori opportunità d'investimento disponibili sul mercato, e amplia il ventaglio di accordi e le soluzioni che in questo modo si rendono disponibili: oltre ai Fondi azionari globali, l'offerta di Mediolanum Best Brands si integra e arricchisce con altri Fondi azionari settoriali, geografici e bilanciati. Il mercato dei Fondi comuni ha, del resto, ormai rag-

Fondi delle più qualificate e autorevoli società di gestione del risparmio mondiali, con notevoli vantaggi per il cliente: innanzitutto Mediolanum, in base ai nuovi accordi, è in grado di definire il giusto mix di Fondi e investimenti, su misura per ogni situazione, collaborando in sinergia con le varie società di gestione, e avendo a disposizione informazioni, analisi e competenze di cui il singolo investitore fai-da-te non può disporre.

Inoltre la consulenza garantita dai Family Banker Mediolanum, presenti in maniera capillare sul territorio, fornisce l'assistenza indispensabile per dare una risposta adeguata ai diversi piani, obiettivi e necessità di investimento.

Come per ogni altra soluzione finanziaria, vanno osservate le regole di base: occorre leggere attentamente le indicazioni contenute nel prospetto informativo, e seguire le indicazioni del Family Banker Mediolanum, che ha l'obbligo di verificare scrupolosamente la propensione al rischio del singolo sottoscrittore, caso per caso. Per poi definire il portafoglio di soluzioni finanziarie più adatto a ogni cliente, avendo a disposizione i migliori Brand di gestione del risparmio al mondo.



sommano ai 3 già esistenti. Nei mesi scorsi Mediolanum aveva già avviato, infatti, un altro importante e prestigioso accordo con 3 tra le principali Case d'investimento mondiali, vale a dire BlackRock, JPMorgan Asset Management e Morgan Stanley Investment Management, in base al quale con ciascuna società sono stati messi a disposizione della clientela i primi 3 Fondi di Fondi, azionari globali, di Mediolanum Best Brands. La nuova intesa, che porta a 18 le società di gestione internazionali con cui la Banca opera a stretto contatto, prosegue quindi nella strategia di mettere a disposizione

giunto livelli di diversificazione e specializzazione molto elevati, basti pensare che attualmente offre ai risparmiatori italiani più di 2.000 diverse soluzioni d'investimento, uno scenario all'interno del quale non è affatto facile orientarsi e scegliere al meglio, per quelle che sono le esigenze e caratteristiche di ognuno.

Un investitore può sempre scegliere l'opzione fai-da-te nella scelta delle soluzioni per il proprio portafoglio finanziario, con tutti i rischi e le incognite che ciò può comportare. Mediolanum Best Brands prevede invece l'investimento in quote di

Intervista con Luigi Concetti, responsabile dei tutor dei giovani professionisti Mediolanum

Family Banker, una professione impegnativa

Per svolgere questo lavoro ci vuole studio, ma prima ancora intraprendenza e determinazione

Più di seimila Family Banker possono sembrare tanti, se li si paragona con i consulenti che lavorano in altri istituti di credito. Invece sono pochi, molto pochi, se si confronta questa cifra con quella di coloro che, per esempio negli ultimi tre anni, hanno inviato il proprio curriculum alla Banca con la speranza di entrare a farne parte: 25mila. Tante le uscite per il normale avvicendamento, solo un sesto dei candidati ha superato tutte le selezioni: quelle fatte dai docenti-istruttori, e il ritiro di chi cede alle prime difficoltà, e purtroppo getta la spugna dopo le prime prove sul campo.

La selezione è severa e altrettanto seria è la preparazione. Anche qui parlano le cifre: il numero dei Family Banker aspiranti promotori che hanno ricevuto la preparazione e la formazione Mediolanum che superano l'esame della Consob per potersi iscrivere all'Albo professionale, negli ultimi tempi è doppio rispetto a quello di tutti gli altri iscritti. Si può affermare quindi che si tratta di una università della con-

sulenza finanziaria che non ha eguali, almeno in Europa. «Negli ultimi anni gli investimenti della Banca nella formazione sono triplicati, anche in termini di competenze e personale addetto, che opera sia in sede sia a livello locale su tutto il territorio nazionale» spiega Luigi Concetti, da 26 anni a Mediolanum, responsabile dell'area che fa da tutor ai nuovi Family Banker all'avvio della loro attività: «La formazione per noi è fondamentale, sia come preparazione iniziale sia come aggiornamento permanente». Lo richiede il lavoro specifico del Family Banker, ciò che lo connota e lo distingue dagli altri promotori finanziari, e attorno al

Un sito dedicato ai Family Banker

Mediolanum è in espansione perché ha creato un modo nuovo, originale di svolgere le attività tipiche di una banca, un modo che elimina i disagi, le scomodità, le difficoltà proprie della banca tradizionale. Lo si vede anche da come viene pubblicizzata la professione di Family Banker a livello nazionale e locale: sono gli stessi manager del gruppo, non attori o modelli, che si rivolgono all'aspirante consulente attraverso televisioni, radio, giornali, poster, Sms, Internet. Persone e carriere portate ad esempio sono vere, «prove» reali dell'affidabilità del messaggio. L'organizzazione innovativa e l'alta specializzazione dei suoi Family, Global e Private Banker, fa aumentare sempre più il numero di correntisti e risparmiatori che scelgono Mediolanum. Ecco perché non si interrompe mai la raccolta del curriculum di giovani alla ricerca di un lavoro in campo finanziario. Il modo da compilare si trova sul sito www.familybanker.it (clic su "Lavora con noi"). In questo modo si evita di fornire dati inutili o di non darne di necessari.

quale ruota tutta l'organizzazione Mediolanum: una struttura che permette al giovane promotore di sviluppare la propria carriera o verso l'indirizzo professionale fino a poter diventare Private Banker o verso la carriera manageriale, per chi ha i maggiori doti di leadership, e che gli mette a disposizione

mezzi di formazione iniziale e permanente d'avanguardia. In tutto questo un ruolo fondamentale è ricoperto dalla Tv aziendale, che fornisce informazione in tempo reale e cultura specialistica, lezioni di esperti internazionali, scambi di esperienze.

Un sistema esclusivo per costruire quell'unicum della consulenza, che è il Family Banker, il modello più avanzato di promotore finanziario, in altri termini il direttore di banca del terzo millennio. «Per svolgere questa professione ci vuole stoffa» continua Luigi Concetti, «ma non basta. La stoffa va lavorata: il mondo finanziario si è notevolmente complicato, la globalizzazione dei mer-

IL PUNTO DEI MERCATI

di Antonello Zunino*

Presto andrà meglio nel frattempo nervi saldi



Passati due mesi dal nostro ultimo articolo, torniamo ora all'analisi dei mercati per i prossimi 4 mesi che, fatticamente, non un po' meno ottimista nel breve, ripete quella di luglio, pur in presenza della possibilità di molti nuovi dati macro-economici come il crollo del prezzo del greggio del 40% circa, quello di molte materie prime, il recupero di un 12% del dollaro, il Fll americano in crescita del 3,3% su base annua, e della negatività di altri di minor respiro temporale come una possibile "leve recessione" in alcuni Paesi europei e la disoccupazione americana più alta del previsto. Nel periodo i mercati europei e quello americano hanno oscillato in una fascia di circa 12-14% toccando nuovi minimi il 21 luglio, il 15 e il 15 settembre, dopo quello del 17 marzo scorso, e, per ora, rimpendo solo marginalmente.

Domenica 7 settembre, infatti, a Cerrobbio, si rinvagliava le pessime previsioni fatte a Bruxelles due giorni prima e ipotizzava la ripresa europea già all'inizio del 2009. Nel pomeriggio poi, si attendeva che Henry Paulson, ministro del Tesoro USA, aveva deciso la nazionalizzazione di Fannie Mae e Freddie Mac. I due colossi erogatori dell'80% dei mutui americani, floggiando la pesante spada di Damocle che pendeva da mesi sui mercati e aprendo la via a tassi più bassi sui mutui futuri. Una vera bomba che si rifletteva sulle Borse con un lunedì 8 settembre al rialzo ovunque tra il 3 e il 4%. Sembrava di essere finalmente giunti alla tanto attesa svolta. Ma, martedì 9, doccia fredda: il fondo sovrano coreano si dichiarava non più interessato alla Lehman Brothers, con molti dubbi su un altro intervento dello Stato alla vigilia delle elezioni. Il titolo perdeva il 45% e tutti i mercati tornavano nella bufera; di fatto Lehman veniva abbandonata a se stessa, ma il 16 settembre l'AIG, colosso delle assicurazioni, veniva salvata. Confusione e ingiustizia si somma-

no, ma Wall Street applaudiva chiudendo al rialzo. A questo punto torna valido lo scenario immaginato in luglio, con un po' meno ottimismo nel breve. Se i mercati dovessero rompere il terzo minimo oltre un margine del 3% diverrebbero elevate le probabilità di una caduta pesante. Ad esempio, da quota 6.127 il DAX tedesco potrebbe crollare a 5.250, l'Eurostock 50 da 3.285 a 2.735. Gli indici americani potrebbero tenere meglio con lo S.P.500 da 2.250 a 1.140 e il Nasdaq da 2.250 a 1.990; comunque una chiusura positiva dello S.P.500 a fine anno diverrebbe impossibile. Se invece entro settembre si dovesse verificare una ripresa, l'ipotesi di un rialzo medio superiore al 15-20% per fine anno non verrebbe attuale, anche se una chiusura superiore a quella di inizio anno potrebbe essere ritardata ai primi mesi del 2009. Diari un 42% allo scenario negativo e un 58% a quello positivo pur ipotizzando rimbalzi temporanei delle materie prime e qualche correzione della corsa valoce del dollaro. Per chi è molto liquido, fatticamente, comprare CTF scadenza 2008 anziché P/2T onde avere la liquidità desiderata al momento opportuno. Per chi non vuole Borsa meglio Bonds di grado società a scadenza massima 3 anni piuttosto che titoli di Stato, il differenziale del rendimento è interessante.

*Antonello Zunino
finanziere e scrittore di economia



Luigi Concetti

cati, le leggi nuove, i risparmiatori più consapevoli, impongono impegno, studio e aggiornamento continuo. Mediolanum offre gli strumenti per affrontare queste sfide. Il risultato è il numero dei clienti, più di un milione, sempre in crescita, e il volume del denaro gestito,

anch'esso in aumento anche in periodi che non sembrano positivi. Non è un miracolo.

È il frutto di un'idea geniale iniziale che ha capovolto il ruolo della banca. A Mediolanum non è il cliente a fare la fila, a spulciare analisi e previsioni senza averne la competenza; è il Family Banker che va a casa sua o nel suo ufficio quando il cliente lo desidera; è il Family Banker che si preoccupa di capire bene la situazione patrimoniale, professionale e personale del cliente e di consigliare gli investimenti più idonei per il suo specifico caso. Raggiungere questo obiettivo non è semplice. Perché se è vero che Family Banker non si nasce, non si può decidere di diventare per ripiego: per intraprendere questa professione con soddisfazione, oltre alla preparazione è all'aggiornamento occorre avere un sogno importante: diventare professionisti, imprenditori di se stessi.

E possedere le qualità necessarie: intraprendenza, determinazione, voglia di impegnarsi a fondo, la capacità di mettersi in relazione con le persone, saperle ascoltare, fare propri i loro progetti, i loro sogni. Solo così si realizza il proprio sogno.

Una programmazione incentrata su tre filoni: life style, economy, community

Al via su Mediolanum Channel la nuova stagione di programmi Tv

In tre anni il pubblico di Mediolanum Channel è più che triplicato. Merito dell'originalità dei programmi e della professionalità degli autori e dei conduttori, che sanno innovare mantenendosi fedeli alla formula. Squadra che vince non si cambia. Di conseguenza il palinsesto, dopo la pausa estiva, da fine settembre sarà ancora suddiviso in tre filoni: life style, economy, community. Life style: torna "Gente di mare" (quella vera, pescatori); sub, marini civili e militari), con personaggi nuovi scoperti qua e là nel Mediterraneo. Torna anche "Ainigmata", con lo scrittore Marco Buticchi, che con il

suo senso dell'avventura ci porta a esplorare nuovi misteri, come, per esempio, la pietrificazione dei cadaveri fatta dal bellunese Girolamo Segato, le profezie di Jules Verne, le memorie di Vittorio Emanuele III, i diari di Mussolini. Nuovi appuntamenti anche per "Noti dell'803", condotto dalla scrittrice Alessandra Appiano, dove personaggi noti e ospiti della Community Mediolanum raccontano le proprie passioni. E una novità per "Quarta parete", dopo le audizioni estive di giovani aspiranti attori, da questo autunno Pino Strabioli, con la sua consueta semplicità e competen-

za, punterà i riflettori sul musical. Imperdibili per chi si occupa di economia o ha anche soltanto qualche soldo da investire, il filone Economy: "Mercati che fare", grazie alla conduzione di Leopoldo Gasbarro, maestro nel tradurre in parole semplici i concetti e i termini più astrusi, riesce a trasformare una materia ostica come la finanza in un argomento alla portata di tutti; e poi Community: con "Piccolo Fratello", che continua con i monitoraggi delle imprese realizzate grazie alla generosità dei telespettatori; la casa-scuola per i giovani in Kenya, le scuole e il camion per la distribuzione dell'acqua



Tra i programmi di Mediolanum Channel anche una nuova serie di Cartoni animati

potabile ad Haiti. In tempo reale, ogni settimana, si possono seguire gli sviluppi di queste iniziative. Progetti? «Sì, un paio, che riguardano un nuovo uso dei cartoni animati» spiega Antonella Ficcaro, direttrice di Mediolanum Channel: «il primo è rivolto ai genitori di bambini fra i 3 e gli 8 anni: le fiabe tradizionali raccontate con l'animazione, un'animazione originale, ideata dai nostri grafici e cartoonist, per inse-

gnare ai genitori l'importanza di leggere favole come Biancaneve o Cenerentola. Il secondo è per tutti, e intende insegnare i meccanismi e le possibili truffe, i possibili inganni di cui può rimanere vittima il titolare di una carta di credito, ma anche come si accende un mutuo. Insomma l'economia quotidiana che nessuno insegna. E che tante angosce provoca al comune cittadino».

Selezione e Recrutamento
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
Direttore Relazioni con i Media
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