

A Fassina Togliatti avrebbe detto: "Preso il governo? Bravi, e ora che ci fate?"

Al direttore - Mancano 3,4 miliardi di tasse. Non guardate Profumo, lui stava solo dividendo.

Maurizio Crippa

Al direttore - A Stefano Fassina andrebbero ricordate le parole di Togliatti a Giancarlo Pajetta che gli comunicava di aver occupato la prefettura di Milano nel lontano 1947: "E adesso che caza ve ne fate?"

Claudio Kaufmann

Al direttore - Da domenica, dopo la parata del 3 giugno, rivedo una domanda di Pdlu (Popolo del Web), ma il Pdlu, cioè gruppo di analisti contro il presidente Napolitano e il suo disperato magistero repubblicano, non mi degna di rispondere. La domanda è questa: dov'era Antonio Di Pietro il 2 giugno? Non aveva annunciato di essere nelle terre colpite dal terremoto, insieme a tutti i consiglieri dell'Idv? Nessuno l'ha visto, da quelle parti. E

anche altrove. Che fosse a un comizio del Pdlu? Lei, caro direttore, ne sa qualcosa?

Enzo Carnazza

Al direttore - Mi sa che da quelle parti, più provinciale ma sui nuovi nomi, trovino più semplice ristrutturare i comizi. Dopo Fassina, magari trovano anche un Berlusconi.

Rodolfo Maida

Al direttore - Spero che l'Eterno si affretti a premiare la fedeltà di Luigi Lucia Muraro nella violenza divina togliandoci lo sfogo di mollare un colosso nel settore.

Ruggiero Guarini

Al direttore - Vale la pena avere una moneta unica se il come usarla viene deciso da una commissione di euroburocrati che hanno imparato a mettere a Berlino? Frau Merkel, attenta solo a ciò che i sondaggi le dicono in merito alle prossime elezioni, è disponibile a ven-

ire incontro alle richieste del resto dell'Europa fra una decina d'anni solo se il debito, i costi europei le danno la possibilità di decidere per conto loro la politica economica. Signore e signori benvenuti nel Kaiserreich. Sarà provinciale ma all'impero tedesco preferisco ancora il comizio italiano, magari con nomi saltembaneschi e trombanti.

Roberto Vaccarini

Al direttore - Fu una certa impressione sentire il vertice del nostro stato annunciare che "io

Mercoledì prossimo Rupert Murdoch darà un gran comizio a Roma sulla taraxa Caffarelli. Insiste a buon amici amici italiani guarderà il tramonto romano.

PUBBLICITÀ

Mediolanum Freedom Più fa crescere il valore dei risparmi

UN ALTRO PASSO AVANTI PER DARE IL MIGLIORE SERVIZIO POSSIBILE ALLA CLIENTELA, AI RISPARMIATORI E ALLE LORO FAMIGLIE

Dare più valore ai propri soldi, ai propri risparmi con massime performance. La soluzione? L'opportunità che mancava? Un conto corrente che unisca la piena operatività e tutti i servizi bancari completi di un conto corrente tradizionale, insieme alla possibilità di remunerazione ancora più alta vincendo una somma della liquidità in giacenza. In pratica, tramite i depositi a tempo, oggi, con un'unica soluzione, tutti i vantaggi del conto corrente insieme a quelli di un conto deposito.

Banca Mediolanum ha concentrato tutte queste opportunità in un unico conto corrente, il nuovo Mediolanum Freedom Più, che può vantare costi bassi e condizioni tra le più convenienti in assoluto. Vale a dire, una remunerazione ai massimi livelli del mercato per il denaro sempre a disposizione del cliente: il 3,30% lordo annuo sulle

giacenze che superano i 15 mila euro. Con la possibilità, vincendo una parte della liquidità, di guadagnarsi ancora di più. Perché si ottiene, anche in questo caso, una remunerazione ai livelli più alti del mercato: il 4% lordo sulle somme vincolate per 12 mesi. Un 4% che può poi arrivare fino al 4,60% grazie alla promozione "inMediolanum Friends".

È un altro passo avanti da parte di Banca Mediolanum per dare il migliore servizio possibile alla clientela, ai risparmiatori e alle loro famiglie.

Nella direzione, secondo l'obiettivo ben preciso e dichiarato, di diventare la prima banca "retail" italiana.

Non serve fare calcoli complicati, solo un confronto con ciò che propone il mercato. Dal primo giugno, aprendo il conto corrente Mediolanum Freedom Più, sarà possibile vincolare una quota di denaro e

dei propri risparmi, a partire da 100 euro e a condizione di mantenere una giacenza media sul conto corrente di 15mila euro, per un periodo variabile tra 3, 6 e 12 mesi, direttamente sullo stesso conto senza dover utilizzare a questo scopo un conto deposito separato. Praticità e piena operatività bancaria (Bancomat, carta di credito, assegni, uffici, accrediti, domiciliazione delle bollette, e via dicendo), e per depositi a tempo con durata 6 e 12 mesi, interessi anticipati ogni tre mesi direttamente sul conto. Per il denaro in giacenza, sempre a disposizione del cliente, il tasso di interesse è estremamente elevato: il 3,30% lordo annuo, sulle giacenze che superano i 15 mila euro, un valore che confrontato con l'attuale offerta del mercato evidenzia uno scarto notevole.

Stesso discorso, e stessa grande convenienza, per le eventuali quote vincolate. Il tasso di remunerazione sulle somme vincolate per 12 mesi del conto Mediolanum Freedom Più ammonta al 4% lordo. A ciò si aggiunge la promozione "inMediolanum Friends" (già in essere per il conto deposito inMediolanum), per cui il tasso sale di un ulteriore 0,20%, fino ad arrivare al 4,60%, per ogni anno segnalato che apra a sua volta il conto. Cifre che staccano nettamente il

tasso medio del mercato italiano.

Anche in termini di costi c'è poca gara. Il costo annuo del nuovo conto corrente di Banca Mediolanum ammonta a 32 euro, quello medio del mercato è di 136 euro (Fonte: Controriscatto 16.01.2012). Una differenza del 77 per cento.

In un periodo non facile per l'economia, per tanti risparmiatori e per le loro famiglie, ecco da parte della Banca un'ulteriore proposta all'avanguardia, un ulteriore servizio a condizioni molto vantaggiose per i clienti. Sempre all'interno dell'innovazione, della qualità e della convenienza massima. È così che, in uno scenario in difficoltà, c'è chi procede a ritmo serrato, e compie passi avanti.

Mettaggio pubblicitario. Per le condizioni economiche e contrattuali e per quanto non espressamente indicato, è necessario fare riferimento al Foglio Informativo alla pagina 4 e al regolamento della promozione "Friends" disponibili sui siti web www.bancomediolanum.it, www.inmediolanum.it e presso i Family Banker.

La promozione "inMediolanum Friends" è valida fino al 30/06/2012: per la presentazione di nuovi clienti, fino al 30/06/2012, il nuovo cliente, indovinando un deposito a tempo di durata 12 mesi verrà applicato un suo tasso del 0,20% sui nuovi depositi costituiti fino al 30/06/2012.

Così abbiamo cambiato il modo di "fare banca"

Cedere nell'equivoco è facile, ma credere che il Family Banker sia un semplice promotore finanziario è sbagliato. Tra il Family Banker e il Promotore Finanziario la differenza non è filosofica: bensì sostanziale. spiega Stefano Volpato, direttore commerciale di Banca Mediolanum: "È una figura unica che si inserisce in un modo unico di fare banca: il modello creato da Banca Mediolanum. Detta in maniera molto essenziale, mentre il promotore fa pianificazione finanziaria, il Family Banker, in concreto fa anche quello che in una banca tradizionale farebbe il direttore, assiste quindi la clientela e la orienta nella scelta dei servizi bancari, del conto corrente, dei mutui, prestiti, fidi, e delle altre soluzioni per una efficace gestione della liquidità del cliente. Strumenti con i quali sviluppa e mantiene una relazione esclusiva e costante nel tempo con il suo cliente. Una bella differenza, per i clienti e le loro famiglie, e non solo. Per questo, essere Family Banker significa fare molto di più che il promotore finanziario e farlo in modo diverso".

Quali sono queste opportunità più nel dettaglio?

"Siamo sempre più convinti che l'evoluzione del mondo del risparmio offre opportunità straordinarie per l'attività del Family Banker, per diversi ottimi motivi. Il primo è il mercato. Mentre il patrimonio complessivo gestito dai promotori finanziari, quindi la singola voce della pianificazione finanziaria affidata ai promotori, è non alle banche, ammonta ad appena 250 miliardi di euro, il Family Banker, grazie al modello di Banca Mediolanum, si muove in un ambito che ha dimensioni e potenzialità enormi: il risparmio e le attività finanziarie complessive delle famiglie italiane ammontano a 3.500 miliardi di euro. Un settore che nell'ultimo anno è cresciuto dell'11 per cento. A cui si devono aggiungere altri 1.000 miliardi di euro di giro d'affari del rogo bancario. Quindi, un mercato potenziale di circa 4.500 miliardi di euro. Ecco le cifre e i termini di riferimento, prendendo spunto dalle stime di Banca d'Italia e dei principali istituti di statistica. Ecco le grandi potenzialità e opportunità, di crescita e di sviluppo, per l'attività del Family Banker Mediolanum".

Qual è il vostro obiettivo?

"Diventare la prima banca "retail" italiana. E per farlo dobbiamo raddoppiare, in dieci anni, il numero dei Family Banker, che oggi sono circa 4.500. Alla fine di quest'anno vorremmo contarne 9.000 in più".

Chi può diventare Family Banker?

"I candidati ideali sono bancari e promotori finanziari che abbiano già un'esperienza proficua di relazione con la clientela, ma anche sincera passione per il settore del risparmio. Per il punto focale è proprio lì, nella consapevolezza che gestire il risparmio significa prendersi cura della qualità della vita delle persone, delle famiglie".

E i giovani?

"Certo, ci rivolgiamo anche ai giovani per i quali abbiamo piani di formazione e di inserimento specifici. Entrare nella nostra struttura vuol dire poter aiutare ai clienti e a sé stessi un altissimo livello di qualità. Quello che conta è la capacità professionale, l'atteggiamento nelle relazioni e l'immagine sul territorio. Quanto alle proposte economiche posso dire che siamo molto edeganti all'esperienza di ciascuno oltre che alle caratteristiche personali e alle capacità professionali. Gli interessati possono contattarci anche tramite il portale www.familybanker.it".

Questa è una pagina di informazione aziendale con finalità promozionali. Il suo contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.

La Giornata

In Italia

ENTRATE TRIBUTARIE SUPERIORI AL 2011, MA INFERIORI ALLE ATTESE. Nei primi quattro mesi del 2012 le entrate tributarie sono aumentate dell'1,3 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La Ragioneria del stato sottolinea però che le entrate sono state inferiori alle stime del Ddl del 2,9 per cento. "La pressione fiscale resta elevata, con il rischio di un ulteriore ridimensionamento dell'economia". Lo scrive la Corte dei Conti.

"SI VOI NEL 2013 SENZA SE E SENZA MA", ha affermato il segretario del Pdl, Bersani, chiudendo all'ipotesi di voto anticipato: "Penso di candidarmi alla premiership, sulle alleanze fra una proposta aperta".

Nuove polemiche sulla giustizia dopo che il governo ha presentato un emendamento sulla responsabilità civile dei magistrati. "Prima ci si dovrà rivelare sullo stato", ha detto il ministro Severino. Dicechitto: "Il governo media poco". Soddisfatto il Pd.

Rinvio a giudizio Alessandro Profumo, ex ad of Unicredit. E' accusato di aver represso una frode finanziaria attraverso un'operazione di finanza denominata Brentos.

A Parigi, è morto Antonio Bernheim. Aveva 87 anni. E' stato presidente di Generali dal 1995 al 1999 e dal 2002 al 2010.

Convegno del Pdl domani a Roma sulle compensazioni e le certificazioni dei crediti nei confronti della Pubblica amministrazione. Interverranno Alfano, il senatore Angelillo, il presidente di Unicomemere Dardanelli e il sottosegretario Polillo.

Borsa di Milano. FtseMib +0,63 per cento. Differenziale tra Btp e Bund a 452 punti. Leuro chiodo stabile a 1,24 sul dollaro.

Nel mondo

IL REGIME SIRIANO ESPELLE DIVERSI AMBASCIATORI OCCIDENTALI, tra cui il rappresentante italiano. Lo ha annunciato la tv di stato di Damasco. Il ministro degli Esteri siriano ha dichiarato "non più graditi" anche gli ambasciatori e i funzionari diplomatici di Stati Uniti, Gran Bretagna, Svizzera, Turchia, Francia, Spagna, Belgio, Bulgaria e Canada. "E' la nostra risposta all'espulsione dei nostri rappresentanti in questi paesi", sottolinea una nota del governo presieduto da Bashar al Assad.

"E' giunta l'ora che Mecca cambi la propria posizione sulla Siria, altrimenti non avremo più credibilità presso i popoli arabi", ha detto il ministro degli Esteri siriano.

Ucciso il numero due di al Qaeda, Abu Yahya al al-Buhari in un raid aereo in Pakistan. Lo hanno confermato fonti americane all'agenzia Reuters.

"Usciremo dalla crisi con la tranquillità", ha detto il premier spagnolo, Rajoy, aggiungendo che "le riforme varate dal governo di Madrid daranno i frutti sperati".

Leon Panetta è giunto in India per discutere con il premier di Nuova Delhi, Singh, la nuova strategia americana per l'Asia e il Pacifico, regione definita "prioritaria".

Conclusi i festeggiamenti per il Giubileo di Diamante della regina Elisabetta II. A Londra, in vista del prossimo monarca nazionale davanti a Buckingham Palace.

In Egitto, sale la tensione a pochi giorni dal ballottaggio delle elezioni presidenziali. Fateh el-Bardisi ha annunciato il quartier generale del candidato dei Fratelli musulmani, Mohammed Morsi.

INNAMORATO FISSO

di Maurizio Viorati

Come suonare la rampa di un fenicottero: prendete un fenicottero ancora bello, senza barbi vedere dal Wwf o da altri rompicabele. Tirate una corda di chitarra tra le dita e suonate. Suona a piacere. Liberare il fenicottero (che rimane perplesso, ma nemmeno tanto). Titolo pezzo: "Come schitarrare un fenicottero". Il giorno dopo prendete un fenicottero (sempre all'uso ecologico). Fate il gesto di affilare con il fenicottero di ieri. Però può capitare. Il pezzo: "Come schitarrare un cane". Prendete un cane...

IL RIEMPIUTO

di Pietrangelo Buttafoco

Lo P'ho conosciuto Paolo Gaubrielle. Siccome Vexilla Regni produnt Infernus, è il sicuro innocente porta la sua inesta testa per colpa d'altri. Ci siamo incontrati per via dei rispettivi figli, compagni di scuola alle elementari. Ne ricordo il garbo, la gioia consapevole e l'entusiasmo nel raccontarmi il suo compito assistere il Santo Padre. Spiritoso, mi fece una sola confidenza: "Il primo giornale che si legge tra le sacre mura è il Foglio". Non capivo nulla di trama vaticane e non mi permisi di chiedere nulla ritenendo un'offesa una notizia ardua, a suo tempo, da Peppino Ciarra. "Tarcisio Bertone è l'incammeata". Sapevo, ovviamente, di S.E.R. di cui racconto la malta, sotto le mentite spoglie del cardinal Tadeo, nell'"Ultima del Diavolo". Il mio romanzo suscitò. Gliene feci dono e qualche giorno dopo, all'uscita di scuola, prendendomi in giro, mi disse: "L'unico libro che si legge tra Mecca e Medina è il tuo".

Con Facebook nuovo canale di relazione con i clienti

La parola d'ordine è: resta connesso al cambiamento. Banca Mediolanum ha appena aperto su Facebook la propria FanPage, che ha raccolto subito oltre 4.000 adesioni, con la quale si possono seguire, in tempo reale e con il linguaggio facile, pratico e diretto tipico del mondo "social", notizie e novità che riguardano la Banca, le sue attività, le iniziative rivolte alla clientela. Facebook è diventato, in poco tempo, il più grande Social network globale, il più esteso piattaforma online di comunicazione al mondo, con i suoi 850 milioni di utenti, di cui oltre 21 milioni in Italia. Un network dove è possibile condividere contenuti, veicolare messaggi, integrare con tante persone contemporaneamente. Uno strumento che apre nuove opportunità anche nel mondo dei servizi bancari, e nel rapporto di comunicazione e interazione tra banca e cliente. Con ogni singolo cliente. Un nuovo canale di relazione, coerente con le linee strategiche di sviluppo di Mediolanum: essere sempre la prima banca nella relazione con i clienti. Sia dal punto di vista delle relazioni umane, realizzate attraverso la presenza diretta dei propri Family Banker attivi sul territorio, e presenti in tutta Italia, sia tramite il sapiente uso delle opportunità offerte dalle tecnologie e dalle applicazioni hi-tech. Perché una cosa è certa, i clienti già abituati a gestire le proprie relazioni personali attraverso Facebook e gli altri social media, sempre più si aspettano di ricevere informazioni e contatti anche attraverso questi canali. Dunque perché non permettere loro di scegliere, selezionando dai profili facebook, anche con quelli dei Family Banker più vicini per localizzazione geografica, per età o per caratteristiche, interagire per entrare nel mondo Mediolanum? Un volta effettuata la scelta, fissare un appuntamento è consequenziale. Queste le ultime novità, ma altre, importanti, saranno presto in arrivo. Tutto rigorosamente online. Resta connesso, Banca Mediolanum c'è già.

Copernico, più pratico gestire i contratti

Una rivoluzione "copernicana", radicale, totale. Nel modo di gestire a distanza proposte di contratto e altri documenti.

Per questo il sistema innovativo messo a punto da Banca Mediolanum ha preso il nome dal celebre astronomo polacco: Copernico. E un nuovo strumento per la gestione hi-tech di soluzioni e prodotti finanziari. Ma è soprattutto una modalità che facilita la relazione tra il cliente e il proprio Family Banker perché azzerare le distanze ed elimina il fattore "agenzia". Facciamo un esempio: per sottoporre al cliente la proposta di contratto che stava aspettando, o la pianificazione finanziaria studiata durante l'incontro precedente, i passaggi necessari prevedono una telefonata, la definizione dell'appuntamento e poi i tempi d'attesa prima di incontrarsi. Con Copernico il Family Banker mette il "documento" a disposizione del cliente tramite il portale della Banca. Il cliente riceve subito un Sms e non deve fare altro che accedere al suo spazio personale riservato agli aggiornamenti. Se per caso il telefonino spento, ma è già collegato online, sarà avvertito da un banner di avviso analogo all'Sms.

Ma quel che più conta è che da questo spazio può approvare e accettare la proposta di contratto utilizzando semplicemente i suoi codici segreti e l'Operazione è subito perfezionata: senza dispendio di tempo e senza dovere attendere i documenti cartacei, in tempo reale pur trovandosi gli interlocutori in luoghi diversi. Una maniera pratica, facile e istantanea di interagire con la propria banca. Appunto, una rivoluzione copernicana.

Operazioni sempre più facili e veloci: è in arrivo la firma digitale

Basta una firma? Sì, purché sia digitale. Per semplificare, ancora di più, il servizio alla clientela e l'attività dei propri professionisti, Banca Mediolanum ha sviluppato e sta rilasciando progressivamente la digitalizzazione della firma. Finora per sottoscrivere contratti e altri documenti ufficiali o con valore legale occorre realizzare un formato cartaceo che poi doveva essere spedito alle sedi della Banca, fotografato, archiviato.

Con l'introduzione della firma digitale tutto si facilita e velocizza. Come funziona? Così: al momento della sottoscrizione del contratto mentre entrambe le parti in causa sono presenti, il cliente riceve un sms contenente una password temporanea che potrà pertanto essere utilizzata una sola volta. A questo punto deve solo inserire nell'apposita pagina del portale della Banca uno dei suoi codici segreti e il codice temporaneo appena ricevuto e che il sistema, come fatto, ha creato per l'occasione. Così il cliente firma in digitale il contratto valutato insieme al suo Family Banker. Contemporaneamente, anche quest'ultimo procede allo stesso modo, conferma l'operazione attraverso un altro codice temporaneo e riservato al professionista e appone anch'egli la sua firma elettronica in calce al documento. Il contratto è ora valido a tutti gli effetti, essendo già stato sottoposto alle verifiche dei vari uffici competenti che avvengono in tempo reale. E all'istante è già disponibile presso la sede centrale. Niente più carta! Il nuovo sistema di sottoscrizione tramite la firma digitale è già in uso per un campione di Family Banker e per alcune tipologie di contratto, ma in maniera progressiva verrà esteso a tutta la rete di vendita e per tutti i prodotti e le soluzioni di risparmio e investimento proposte da Banca Mediolanum. Da non dimenticare che tutto ciò è confezionato all'interno di un percorso commerciale di presentazione del prodotto fruibile tramite iPad che culmina con la firma digitale del contratto ed assicura che il Cliente abbia preso visione di tutto il materiale informativo necessario.

Giro d'Italia, la Banca ancora una volta protagonista

La 95esima edizione del Giro d'Italia, che ha tagliato il traguardo finale lo scorso 27 maggio a Milano, ha visto ancora una volta Banca Mediolanum protagonista del grande evento sportivo. La Banca ha sponsorizzato per il decimo anno consecutivo il Gran Premio della Montagna, la classifica degli scalatori, quest'anno vinta da Matteo Robbioni, che si è aggiudicato la Maglia Azzurra, simbolo del migliore atleta negli anni in vettura. Per Banca Mediolanum il Giro d'Italia rappresenta un importante appuntamento di passione

sportiva e un'occasione per incontrare, lungo il percorso, migliaia di clienti e ospiti di eventi speciali e dedicati: in totale sono stati registrati oltre 35.000 contatti tra i vari appuntamenti quotidiani, con un media per tappa pari a 1.950 presenze. Un incremento del 7% rispetto all'edizione scorsa che sottolinea il crescente entusiasmo della community Mediolanum per iniziative di carattere sportivo e di intrattenimento per iniziative di carattere sportivo e di intrattenimento che contribuiscono a rafforzare il legame "personale" con la propria banca. Nel dettaglio, sono stati oltre 1.200 i clienti

e gli ospiti accolti presso le aree Hospitality di partenza e arrivo delle tappe. 54 i partecipanti a bordo delle auto al seguito della gara, 16 i Mediolanum Party realizzati con un'affluenza complessiva di 4mila persone. E oltre 800 appassionati di ciclismo hanno preso parte alle ormai tradizionali "pedalate" (fiato al centro e a destra), guidati da campioni e testimonial d'eccezione come Manno Foddis, Francesco Moser e Gianni Motta, indossando tutti la Maglia Azzurra degli "scalatori".

