

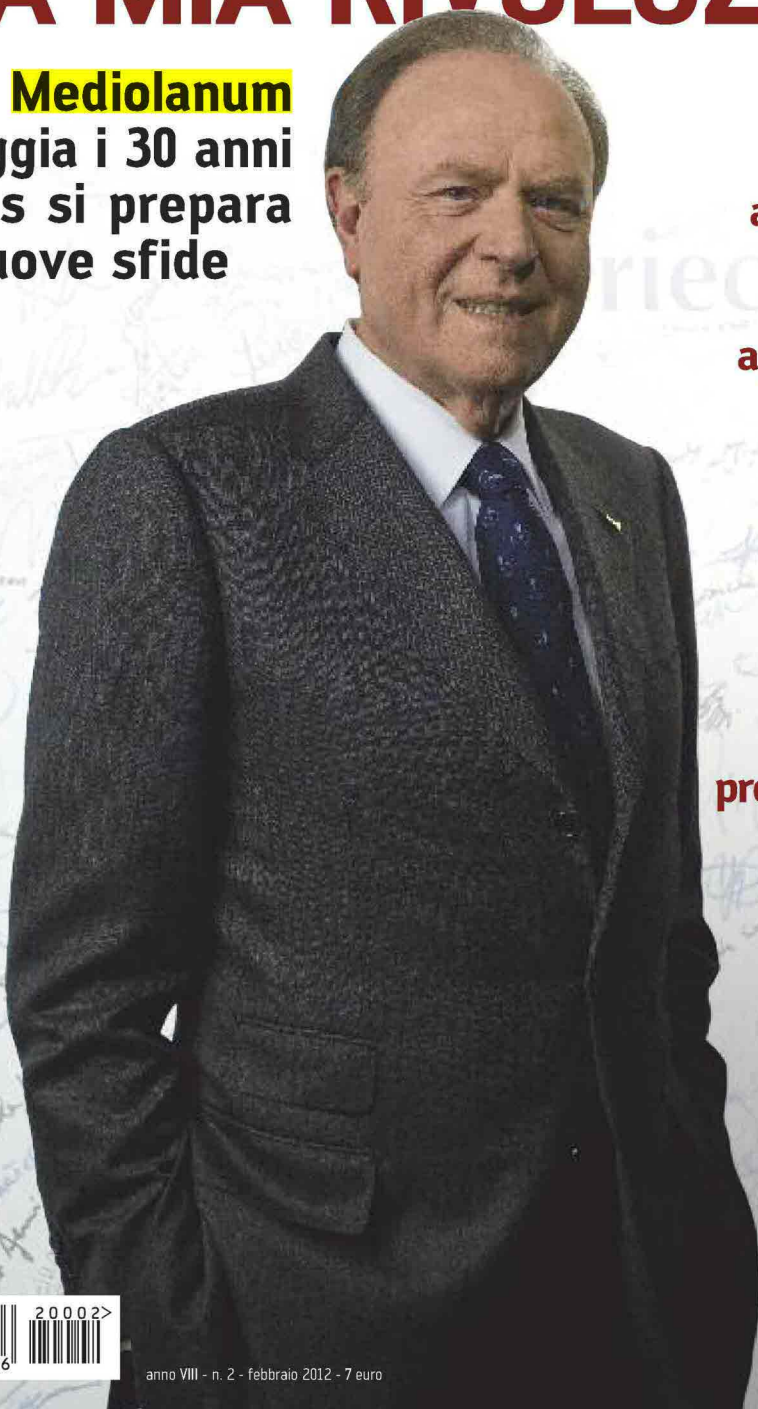
ADVISOR

NEWSMAGAZINE DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

www.advisoronline.it | www.advisorprofessional.it

"LA MIA RIVOLUZIONE"

Banca Mediolanum festeggia i 30 anni e Doris si prepara alle nuove sfide



agenti immobiliari

IL PRATICANTATO AL CENTRO DEL LAVORO DELLA CONSULTA

agenti assicurativi

QUALITÀ MULTICANALE PER RISPONDERE AL CLIENTE

gestori

I VERI AFFARI IN BORSA? NEL SECONDO SEMESTRE

private banker

PERCHÉ LA NUOVA FRONTIERA È LA NEED ALLOCATION

promotori finanziari

I CONSULENTI SPARISCONO DAL BILANCIO CONSOB

Ennio Doris,
presidente
Banca **Mediolanum**

Mensile - Poste Italiane SpA - Speciazione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1, DCB Milano



anno VIII - n. 2 - febbraio 2012 - 7 euro

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

www.ecostampa.it

044717

COVERSTORY

stione della liquidità quotidiana del cliente. In quel momento è nata l'idea di realizzare una banca a 360 gradi sfruttando tutte le potenzialità dell'evoluzione tecnologica, per portare la banca in casa del cliente.

Ma secondo lei andiamo verso quella direzione? La banca a casa del cliente e non più il cliente in banca?

Nei paesi scandinavi, dove internet si è sviluppato molto prima rispetto a quanto avvenuto in Italia, su 100 clienti quelli che usano gli sportelli delle banche sono 14: gli altri 86 non mettono più piede in filiale. Noi stiamo andando in questa direzione, verso filiali sempre più vuote. Ma nelle banche scandinave, se un cliente vuole sottoscrivere un mutuo o parlare con il direttore deve tornare nel XX secolo e presentarsi allo sportello negli orari di ufficio e quando è disponibile il direttore. Noi, invece, vogliamo restare nel XXI secolo sempre. In qualsiasi momento e per qualunque necessità è la banca che si deve muovere e non il cliente. E per realizzare un progetto così ambizioso non potevamo che appoggiarci a un professionista come il promotore finanziario. Il promotore finanziario è l'unico in grado di svolgere un ruolo come quello che le ho descritto, perché è l'unico in grado di svolgere sia l'attività di consulente globale sia quella di direttore di banca. Questa è stata l'idea che ha accompagnato la nascita della banca nel 1997 e che ha portato al cambio del nome: da consulente globale a *family banker*.

E il cambio di nome come si è tradotto in termini di trasformazione della figura del promotore finanziario?

È stata un'evoluzione importantissima perché i servizi offerti dal

consulente globale sono solo una parte dell'attività svolta dai *family banker*. Stiamo parlando di professionisti che sono equiparabili ai responsabili di una filiale di banca che, però, non è legata a nessun luogo fisico. E avendo intrapreso questa strada ora i nostri obiettivi sono diventati altri rispetto al 1982: oggi i nostri concorrenti non sono le altre reti ma sono Intesa Sanpaolo, UniCredit, UBI cioè le

passato, ma entrata in crisi con l'avvento di internet. Con l'aumento del numero di clienti che si affida a internet le banche hanno iniziato a perdere ricavi perché non possono applicare on line le stesse commissioni applicate allo sportello. E quindi è iniziata una rincorsa a chiudere le filiali, una lunga fase di ristrutturazione. Ed è un processo che non si fermerà. Per questo sono convinto che noi oggi

1996 giugno

MEDIOLANUM SPA ENTRA NEL LISTINO DELLA BORSA DI MILANO

1997 novembre

PROGRAMMA ITALIA SI TRASFORMA IN BANCA MEDIOLANUM



Ennio Doris
presidente
Banca Mediolanum

banche. Come 30 anni fa abbiamo un obiettivo ambizioso.

Sembra convinto, anche in questo caso, di riuscire a competere con i colossi citati. Cosa la rende così ottimista?

Le banche oggi stanno attraversando grandi problemi dovuti, in parte alla crisi che stiamo attraversando, ma anche a un problema più strutturale: l'avvento di internet e della tecnologia. Internet, dopo cinque secoli, è la prima invenzione in grado di mettere veramente in discussione la struttura bancaria tradizionale basata sulla logica delle filiali. Una logica che è sempre stata vincente in

siamo quell'entità nuova, quella *killer application* che sta cambiando completamente il mondo bancario per quanto riguarda le famiglie, perché noi lavoriamo con le famiglie. E questo spiega la nostra continua crescita anche in periodi come questo.

Quali sono oggi i numeri di Banca Mediolanum?

Dal 2008 a settembre 2011 la nostra raccolta netta è stata pari a circa 13,5 miliardi di euro. Il migliore dei nostri competitor si è fermato a circa 5,2 miliardi. Questa è la prova che oggi noi svolgiamo un'attività diversa. E se analizziamo l'andamento della raccolta nell'ambito dei soli fondi comuni ci

1998

MEDIOLANUM S.P.A. NEL MIB 30, L'INDICE DELLE 30 SOCIETÀ PIÙ IMPORTANTI DELLA BORSA DI MILANO

2001

NASCE MEDIOLANUM CHANNEL, LA TELEVISIONE DIGITALE DEL GRUPPO MEDIOLANUM CHE DAL 2004 È DISPONIBILE SUL CANALE 803 DELLA PIATTAFORMA SKY