

12/07/2011

[Doris \(Mediolanum\): promotori la volatilità e' un'opportunità](#)

di Marcella Persola

Highlights

- I promotori finanziari non devono essere emotivi
- La raccolta netta di giugno è di 270 milioni
- Nessun interesse per Banca Network

La News



La volatilità dei mercati? E' un'opportunità per i promotori finanziari. Parola di Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum. L'a.d. del gruppo di Milano 3 nel corso di un evento organizzato dalla banca per la clientela private più facoltosa di Torino, che comprendeva la visita al Museo del Risorgimento, presso Palazzo Carignano, riaperto recentemente dopo essere stato riallestito e rinnovato, non si è lasciato sfuggire l'occasione per ribadire che in momenti come quello attuale è fondamentale mantenere la calma, avere sangue freddo, lasciare perdere l'emotività.

“Nei momenti di volatilità il cliente ha ancora più bisogno del consulente, infatti in quale momento si ha bisogno del medico se non quando si è ammalati?” domanda Doris, che poi sottolinea. “Il promotore finanziario è il primo che non deve essere emotivo. E' vero che anche lui è sommerso da una serie di notizie, ed è qui che deve entrare in gioco la rete, fornendogli dei supporti adeguati per capire la situazione che si sta verificando. Noi, ad esempio, lo facciamo attraverso Mediolanum Channell” spiega il presidente.

Tutti questi supporti in tempo reale sono indubbiamente impagabili perché portano poi a dei risultati concreti. “Senza questi supporti, non saremmo in grado di offrire ai nostri clienti la performance migliore sul mercato” precisa Doris, che poi anticipa che anche i risultati del mese di giugno sono stati premianti per la rete della banca da lui diretta.

“A giugno abbiamo generato una raccolta di 270 milioni, distanziando i secondi di molto, e, anche a luglio sarà la prima rete” continua Doris. Perché per il presidente di Mediolanum il vantaggio del gruppo rispetto agli altri competitor è dato proprio dalla cultura del family banker. “Abbiamo costruito una strategia aziendale e preferiamo che chi non la sposi vada via, anche se guadagna

molto” prosegue Doris. Anche per questo motivo dice di non essere interessato a nessuna nuova acquisizione.

Ieri il dossier aperto che poi non andò in porto fu quello di Banca Sara, oggi avrebbe potuto essere quello di Banca Network. “Non siamo interessati ad entrare in contatto con realtà molto diverse dalle nostre, che non sposano la nostra filosofia” conclude Doris. Quindi nessun deal all’orizzonte, ma solo voglia di far crescere la cultura del family banker.