

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Cambi ai vertici dell'organigramma della rete di Banca Mediolanum

Riflex vince col «fattore U»

Ennio Doris: sono i cinquemila Consulenti i veri artefici del successo del nuovo Conto Corrente

Sul mercato da soli quattro mesi e i risultati non si sono fatti aspettare. Sono il conto corrente Riflex e la carta di credito Riflexcard, gli ultimi nati nella grande "famiglia" di Banca Mediolanum. Dati alla mano, si parla di oltre 4mila nuovi clienti al mese per più di mille alla settimana. Il "segreto" sta nel poter contare su personale preparato e competente. Un prodotto, infatti, se pur dalle grandi potenzialità, non potrebbe funzionare se alla base non ci fosse una rete di vendita capace di rinnovarsi. Ennio Doris, fondatore e presidente di Banca Mediolanum, spiega la rivoluzione in atto nell'ambito dell'istituto di credito. **Da che cosa deriva la rivisitazione dell'organigramma della rete di vendita?**

Il conto corrente Riflex ha riscosso un grande successo principalmente per due ragioni. Innanzitutto perché è il prodotto della nostra gamma che meglio sintetizza la formula innovativa della "multicanalità" adottata dalla nostra Banca, che grazie al telefono, Internet e Telex consente al cliente di "entrare" in Banca per 24 ore su 24 e di svolgere con rapidità ogni operazione. Il valore aggiunto, tuttavia, non sta solo nella migliore qualità del canale tecnologico, ottenuta anche grazie all'impiego dello strumento telefonico che non è soltanto un supporto di quello telematico ma rappresenta un vero e proprio sportello virtuale. La forza del nostro istituto di credito, infatti, sta nel "canale" umano assolutamente integrato con gli altri, vale a dire la rete di vendita dei 5mila Consulenti Globali, che permettono alla Banca di arrivare fisicamente nelle case dei suoi clienti e che grazie al background professionale ad hoc sono di supporto e guida al cliente nelle sue scelte di investimento. Ecco allora che, in seguito al recente incremento della clientela e al conseguente ampliamento di business, si è reso necessario un ripensamento della struttura organizzativa di vertice in modo da essere ancora più competitivi.

AMMINISTRATORE DELEGATO DELLA BANCA SPAGNOLA PER UNA NUOVA SFIDA PROFESSIONALE

Massimo Doris al vertice della Fibanc

Da sempre vive e lavora al servizio del colosso bancario creato dal padre. Massimo Doris, 37 anni, figlio di Ennio, fondatore di Banca Mediolanum, è pronto per affrontare l'ennesima sfida. Dopo aver contribuito a rafforzare ancora, a partire da ottobre 2003, la rete commerciale made in Italy, cuore pulsante dell'azienda, vola ora in Spagna dove sarà Amministratore Delegato di Fibanc, la banca acquistata cinque anni fa e che è la testa di ponte del gruppo di Barcellona. "Questo nuovo incarico - afferma Massimo Doris - mi consentirà di acquisire maggiore consapevolezza del Gruppo ed ovviamente rappresenta un ulteriore step nell'ambito della mia crescita manageriale". Ma in merito ad esperienza nei vari comparti della Banca, Massimo ne ha da vendere. Ha cominciato dal basso, percorrendo passo dopo passo una lunga gavetta. Consegue la



Massimo Doris

laurea in scienze politiche alla Statale di Milano, dopo di che, compiuti i primi passi nell'azienda di famiglia come componente della squadra che si occupa del controllo di gestione, decide di farsi le ossa a Londra, dove in poco più di un anno e mezzo esercita presso prestigiose banche d'affari: dalla Merrill Lynch, alla Ubs, alla Credit Suisse. Fa quindi rientro in sede e, una volta superato l'esame di stato di promotore finanziario, entra nel team del marketing su Internet della Banca, per poi diventare assistente del direttore generale Edoardo Lombardi e, quindi, nel 2002, assumere la carica di responsabile della formazione della rete dei Promotori Finanziari. Nel 2004 arriva la prova più dura: viene designato a capo della rete nazionale dei consulenti di Banca Mediolanum, una struttura che

conta oltre 5mila persone. Oggi la nuova avventura come Ad del circuito spagnolo creato ad immagine di quello italiano, che si fonda sulla formula innovativa della multicanalità e si avvale delle nuove tecnologie per rendere la banca più vicina alle esigenze della clientela. "Si tratta di un'occasione fondamentale che mi consentirà di approfondire le tematiche legate al campo della finanza e controllo che conosco meno dell'area commerciale - prosegue Doris -; il tutto operando in una struttura dalle dimensioni più ridotte e per giunta con funzioni di responsabilità". Per il suo futuro incarico in un altro Stato membro dell'Unione europea, Doris junior ha già le idee ben chiare. "In Spagna, dove resterà senz'altro per due anni, si dovrà insistere sull'ampliamento dell'organico e delle risorse, incentivando la formazione in loco. Laggiù abbiamo creato la figura del promotore finanziario sul modello di quello italiano; ora si dovranno creare manager locali".

Si tratta di un "rimiscolamento" delle carte, ossia di promozioni e spostamenti nell'ambito dell'azienda di famiglia. Come mai tra i manager della sua Banca non figura in genere personale esterno? Io sono solito dire che la nostra banca è una "fabbrica" di manager. Questo perché, in quanto istituto di credito leader sul mercato, periodicamente si parte con campagne di reclutamento per avviare nuove risorse alla professione di consulente globale. I selezionati, per essere poi qualificati a tutti gli effetti consulenti globali di Banca Mediolanum, dovranno seguire un iter formativo ad hoc oltre a superare l'esame di Stato, requisito necessario per l'iscrizione all'Albo professionale dei promotori finanziari. Il nostro obiettivo è quello di avere per ogni posizione interna manageriale più persone in grado di occuparla. Poco tempo fa l'articolo riportato da un quotidiano economico-finanziario riferiva che Banca Mediolanum è l'unica azienda del settore del risparmio che ancora continua a formare i suoi uomini dal "basso". Come mai? La ragione è semplice. Noi vogliamo essere l'opportunità lavorativa e di crescita per le nostre risorse, sia per

chi sceglie di crearsi un'agenzia con il suo team di collaboratori e un ampio portafoglio clienti, sia per chi invece decide di optare per la carriera manageriale. Ciò che ci differenzia dai nostri competitors è la "cultura" della consulenza, supportata da sempre da una struttura adibita esclusivamente a tutti gli aspetti che attengono alla formazione e all'aggiornamento dei consulenti. E' per noi fonte di vanto e orgoglio che la media dei nostri giovani che superano con esito positivo l'esame di Stato sia del 50% superiore rispetto alla media delle altre reti.

E per coloro che vantano un curriculum nel settore bancario-assicurativo senza però essere promotori finanziari ci sono chance di avanzamento di carriera in Banca Mediolanum?

Sicuro. Grazie alla sua esperienza sarà davvero ben accetto. L'unico limite alla sua carriera sarà rappresentato dalle sue potenzialità e dalla sua volontà. Ma potrà tranquillamente aspirare anche alle cariche più di prestigio.

Quindi tra i neo inseriti di oggi potrebbe anche esserci un Ennio Doris di domani? Certamente.



DONA UNA CASA A CHI HA SOLO LA STRADA.

Piccolo Fratello, il Progetto di solidarietà promosso da Fondazione Mediolanum e Banca Mediolanum per dare una casa accoglienza a 40 bambini di strada di Nairobi.

Contribuisce per aiutare i bambini di strada. Basta un contributo sul conto corrente di deposito di Banca Mediolanum dedicato a "Piccolo Fratello" e intestato a Associazione AMANI Onlus - Icc 036263 - ABI 03062 - CAB 34210

Per saperne di più collegati al sito www.piccolofratello.it oppure vai su www.bancamediolanum.it

BANCA MEDIOLANUM
 CREDITO INFORMATICO A 360



Entra in Banca Mediolanum

BASTA UNA TELEFONATA

840-704.444

www.bancamediolanum.it

Selezione e reclutamento

tel. 02-90492778

Notizie Mediolanum

a cura di Roberto Scippa
roberto.scippa@mediolanum.it