

CAMBI AI VERTICI DELL'ORGANIGRAMMA PER L'INCREMENTO DELLA CLIENTELA (4 MILA NUOVE ACQUISIZIONI AL MESE)

## RIFLEX FA IL PIENO CON IL «FATTORE U»

Ennio Doris: «Il successo del nuovo conto corrente e della carta di credito Reflexcard dovuto soprattutto al supporto umano offerto dalla rete di vendita dei 5 mila Consulenti di Banca Mediolanum».

Sul mercato da soli quattro mesi e i risultati non si sono fatti aspettare. Sono il conto corrente Reflex e la carta di credito Reflexcard, gli ultimi nati nella grande «famiglia» di Banca Mediolanum. Dati alla mano, si parla di oltre 4 mila nuovi clienti al mese per più di mille alla settimana. Il «segreto» sta nel poter contare su personale preparato e competente. Un prodotto, infatti, seppur 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 Reflex 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, la forza del nostro istituto di credito, sta nel

«canale» umano assolutamente integrato con gli altri, vale a dire la rete di vendita dei 5 mila Consulenti globali, che permettono alla Banca di arrivare fisicamente nelle case dei suoi clienti e che sono di supporto e guida al cliente nella sua scelta 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.

### Come cambia il management di Banca Mediolanum?

Premetto che la nostra Banca ha esportato il suo modello anche in Europa, in particolare è presente in Spagna e in Germania. Il cambiamento di «poltrone» più significativo è senz'altro quello che riguarda mio figlio Massimo, che dopo aver guidato per anni la rete di vendita made in Italy passa ora a occuparsi di tutto il business spagnolo in qualità di amministratore delegato di Fibanc. Al suo posto ci sarà invece Giovanni Marchetta, che a sua volta cede il testimone come responsabile dell'espansione delle reti estere a Claudio Fontanini. A capo di tutte le reti resta invece Vittorio Colussi.

Inoltre abbiamo avviato una serie di promozioni: Franco Cova da Regional dell'area Nord diventa il referente per la formazione, il reclutamento e lo sviluppo della rete dei Consulenti globali. Poi sono stati promossi Oliviero Giovita e Stefano Volpato, rispettivamente Regional Nord-Ovest e Nord-Est. Luciano Arcolini da Regional per il Sud passa a occuparsi di qualità e al suo posto arriva Salvo La Porta. Mentre, per la sua straordinaria esperienza, per il Centro Italia rimane Guido Lasciarrea.

Si tratta 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 ma-

nager. 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.

**Poco tempo fa un 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 prima di tutto 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 e alimentata da sempre da una struttura adibita esclusivamente a tutti gli aspetti che attengono alla formazione e all'aggiornamento dei consulenti. È 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 neoinseriti 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.

Contribuisci per aiutare i bambini di strada. Basta un bonifico sul conto corrente di appoggio di Banca Mediolanum dedicato a "Piccolo Fratello" e intestato a Associazione AMANI Onlus - c/c 636363 - ABI 03062 - CAB 34210

Per saperne di più collegati al sito [www.piccolofratello.it](http://www.piccolofratello.it) oppure vai su [www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)



ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM  
 Basta una telefonata  
**840 704 444**  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)

Notizie Mediolanum a cura di **Roberto Scippa**  
**Selezione e Reclutamento tel. 02-90492778**