



MASSIMO DORIS, AD DI BANCA MEDIOLANUM, ILLUSTRRA PRESENTE E FUTURO DELL'ISTITUTO

# Mediolanum, 30 anni di successi

«I motivi della nostra crescita? Grande attenzione al cliente e alla rete dei Family Banker». Una strategia vincente e che continuerà

### Una banca moderna con il futuro nel Dna

di Emilio Doris



Era il 2 febbraio quando nacque Mediolanum. Considera quel giorno di buon auspicio: faceva un gran freddo, ma il sole splendeva. E allora pensai: l'ambiente non è spogliente, ma ce la faremo. E insieme con i nostri clienti ce l'abbiamo fatta.

Ma questi trent'anni sono una tappa. La prossima sarà diventare la prima banca retail in Italia, e la prima banca a essere al servizio della famiglia.

Se Mediolanum è mutua cambia anche l'atteggiamento di lavoro, non è cambiato affatto nei criteri e nei valori. La banca che deve rispondere al centro dei suoi interessi e della sua organizzazione. E così continuerà a essere, perché è questo il segreto del suo, del nostro, vostro e mio, successo.

Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.

Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.

Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.

Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.

Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.

Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.

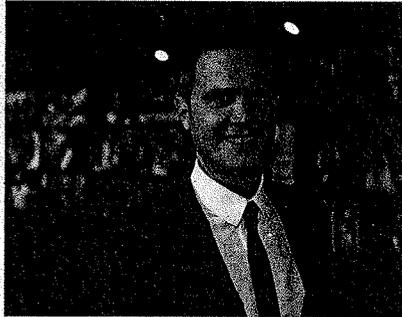
Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.

Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.

Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.

Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.

Una banca che prospera nella misura in cui prosperano i suoi clienti. Che aiuta i suoi clienti, anche a fondo perduto se necessario, ed è successo. Tempo fa un giornalista mi chiese come è possibile fare il banking ed essere altruista con i propri clienti. Gli risposi che l'altruismo era il mio modo di essere egoista. Non c'è bisogno di scendere il Vangelo: i fatti mi hanno dato ragione.



Massimo Doris

**Massimo Doris: «Una banca completa, facile da utilizzare in ogni momento e da qualunque luogo, e professionisti finanziari di fiducia a cui potersi rivolgere sempre per le esigenze, le operazioni e le scelte più importanti. Questa è e sarà Banca Mediolanum»**

«Abbiamo continuato a crescere nel mercato anche in periodi difficili per lo scenario generale, come dopo la crisi finanziaria internazionale del 2008 e le turbolenze più recenti» sottolinea Massimo Doris, «da diversi anni, ad esempio, siamo sempre al primo posto assoluto o ai primissimi posti tra le reti bancarie per raccolta netta, e puntiamo a crescere ancora con decisione».

«Abbiamo continuato a crescere nel mercato anche in periodi difficili per lo scenario generale, come dopo la crisi finanziaria internazionale del 2008 e le turbolenze più recenti» sottolinea Massimo Doris, «da diversi anni, ad esempio, siamo sempre al primo posto assoluto o ai primissimi posti tra le reti bancarie per raccolta netta, e puntiamo a crescere ancora con decisione».



«Abbiamo continuato a crescere nel mercato anche in periodi difficili per lo scenario generale, come dopo la crisi finanziaria internazionale del 2008 e le turbolenze più recenti» sottolinea Massimo Doris, «da diversi anni, ad esempio, siamo sempre al primo posto assoluto o ai primissimi posti tra le reti bancarie per raccolta netta, e puntiamo a crescere ancora con decisione».

«Abbiamo continuato a crescere nel mercato anche in periodi difficili per lo scenario generale, come dopo la crisi finanziaria internazionale del 2008 e le turbolenze più recenti» sottolinea Massimo Doris, «da diversi anni, ad esempio, siamo sempre al primo posto assoluto o ai primissimi posti tra le reti bancarie per raccolta netta, e puntiamo a crescere ancora con decisione».

## Family Banker, la guida sicura per progredire sempre

L'Italian Network Manager fa il punto sulla figura professionale che ha rivoluzionato la consulenza finanziaria

Se è vero che Banca Mediolanum è nata attorno al cliente, è vero anche che il Family Banker, l'idea di Family Banker è nata prima della Banca. Ai tempi di Programma Italia, Ennio Doris era a capo di questa rete di consulenti finanziari e si era reso conto che la gente, le famiglie avevano bisogno di qualcuno, preparato e fidato, che li aiutasse a gestire e a pianificare il risparmio per proteggerlo dall'inflazione e dagli imprevisti e per raggiungere obiettivi non solo immediati ma anche in lì nel tempo. Ciò significava avere a disposizione tutti gli strumenti e i servizi finanziari, e consulenza che non si limitasse a consigliare al cliente un investimento buono per tutti. Perché di investimenti buoni per tutti non ce ne sono. Ci sono i



Stefano Volpato

buoni investimenti "tagliati" su misura per ciascun cliente. Da questa constatazione sono nati Banca Mediolanum e il Family Banker. O meglio: sono nati una banca e una struttura che trasformasse un consulente in un Family Banker, vero

e proprio specialista del risparmio. Ma per costruire non basta avere un'idea: bisogna investire. E così fu fatto. «Subito si investì molto nella formazione e nell'aggiornamento costante» ricorda Stefano Volpato, Italian Network Manager di Banca Mediolanum, ovvero il responsabile di tutta la rete presente sul territorio del nostro Paese. «Una struttura che ha portato di recente alla fondazione della Mediolanum Corporate University, istituzione unica nel suo genere in Italia, che fornisce una preparazione ai massimi livelli nel campo della consulenza finanziaria globale». Consulenza globale significa anche capacità di gestire risparmi e patrimoni adattando le strategie ai tempi, ai cambiamenti socio-economici

che avvengono via via negli anni. Un esempio: la previdenza complementare. Non era un'esigenza degli anni Ottanta o Novanta, lo è diventata una decina d'anni a questa

**«Abbiamo sempre investito molto in formazione e aggiornamento»**

parte, e richiede una pianificazione del risparmio nel tempo, secondo precisi criteri. Altro esempio: le crisi che ciclicamente investono il mercato borsistico. «Il risparmiatore in balia delle proprie paure» spiega Volpato, «ha bisogno di qualcu-

no che faccia da contrappeso per non essere travolto dalle notizie e dal panico che queste fondano. Il Family Banker è preparato per aiutare il risparmiatore a riconoscere queste paure e incanalarle in modo positivo, costruttivo. L'implemento delle competenze dei Family Banker ha comportato un carico sempre maggiore di lavoro per ciascuno di essi, e un conseguente aumento numerico. Oggi sono più di 1.500 i Family Banker di Banca Mediolanum. In tre anni di crisi, dal 2009 al 2011, hanno fatto una raccolta netta di 13 miliardi di euro, contro i 5 fatti dal secondo istituto in classifica. Chi proviene da un altro istituto, una volta qui non se ne va più. Alcuni, tuttora attivi ai posti di comando, c'erano già quando Family Banker era ancora soltanto un'idea. E molti - e questa è la "medaglia" che giustamente li imbroglisce -, dopo aver gestito i risparmi di nomi e padri, sono oggi i Family Banker di figli e nipoti.

## Addio a Valerio, un grande amico

Si è spento il 14 gennaio, in una clinica della sua amata Bologna, Valerio Baldini, 71 anni, direttore generale delle reti di vendita del Gruppo Mediolanum. Ennio Doris: «Piango un amico. Un dolore immenso. Con lui se ne va per sempre una parte di me, una persona alla quale mi legava un profondo affetto e una lunga fre-

quentazione. Trentacinque anni insieme. Dicono che negli affari non esiste l'amicizia. L'amicizia che ci ha legati non è la smentita». Valerio Baldini con Ennio Doris aveva creato e poi traghettato professionisti ed esperienze da Programma Italia a Mediolanum. Laureatosi in legge, manager alla Upim, Rinascete, Edinord, ha poi profuso

intelligenza, generosità e passione nell'impresa Mediolanum fino all'ultimo. Un cuore grande, Valerio Baldini, come hanno ricordato su internet e nei ricordi, i tanti Family Banker. Un cuore grande che si è logorato nel suo darsi agli altri senza misura. Uomo di grande successo, non sapeva cosa fosse il cinismo e l'arrivismo. «Era troppo



Valerio Baldini

Massimo Doris: «Valerio è stato per me in azienda l'alter ego di mio papà»

### DA SEI LUSTRI A FIANCO DI DORIS NELL'IMPRESA

Di seguito i nomi dei fondatori che dal 1982 sono con Ennio Doris nell'impresa:

- Antonio Amali, Luciano Arcollini, Rodolfo Barbieri, Giorgio Basco, Sergio Beghetto, Giancarlo Bergonzoni, Umberto Boscherini, Domenico Busato, Michele Calderaro, Sandro Maria Carloni, Massimo Cattoni, Renzo Chillessi, Angellino Cola, Vittorio Colussi, Franco Cozzi, Giovanni Cozzi, Silvio Cracco, Vittorio Crescenzi, Enrico Dal Lago, Flavio De Mattes, Antonio Di Bonisita, Mauro Di Fama, Giampiero Facchi, Ignazio Ferraro, Claudio Fanti, Franco Luzzi, Carlo Hecaro, Claudio Giommi, Guido Lasciarre, Luigi Longo, Luis Melagón, Paolo Malinusi, Ermanno Mancastropa, Gianfranco Mandolfi, Bruno Mariani, Mario Rippas, Luigi Riccio, Paolo Soffritti, Angelo Tombolato, Loris Verzaro.

personale alla clientela. In passato come anche in futuro. Perché i nostri risultati indicano ciò che davvero valemo e riteniamo. Le famiglie, i risparmiatori e gli investitori privati una banca completa. Facile da utilizzare in ogni momento e da qualunque luogo, e professionisti finanziari di fiducia a cui potersi rivolgere sempre per le esigenze, le operazioni e le scelte più importanti. Questa è e sarà Banca Mediolanum.

Selezione e reclutamento tel. 840.700.700 www.familybanker.it

ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM BASTA UNA TELEFONATA 800.700.404 www.bancamediolanum.it

Qualità e serietà di informazione assicurata dal nostro impegno nel raggiungere una clientela diversificata e un'aggiornata per te e per noi.