

# Cambi ai vertici dell'organigramma organizzativo della rete di vendita «Fattore U»: è questa la carta vincente di Banca Mediolanum

Ennio Doris: il successo del conto Reflex merito soprattutto dei 5 mila consulenti



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, 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 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, 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 5 mila 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.

**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, reclutamento e 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 un «rimescolamento» 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, del resto, è quello di fare in modo che per ogni posizione interna manageriale e non, potenzialmente ci siano più persone in grado di occuparla, per capacità e conoscenze.

**Poco tempo fa l'articolo riportava 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 neo inseriti di oggi potrebbe anche esserci un Ennio Doris di domani?**

Certamente.

## Volta in Spagna con la carica di amministratore delegato di Fibanc La nuova sfida di Massimo Doris

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, volta 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



Massimo Doris

Gruppo e ovviamente rappresenta un ulteriore step nell'ambito della mia crescita manageriale». Ma in merito a esperienza nei vari comparti della banca, Massimo ne ha da vendere, tanto da non poter essere di certo definito solo un «figlio d'arte». Ha cominciato dal basso, percorrendo passo dopo

compito che ha svolto con carisma, professionalità e competenza.

Oggi la nuova avventura come a.d. del circuito spagnolo creato a immagine di quello italiano, che si fonda sulla formula innovativa della multicanalità, che si avvale e si serve delle nuove tecnologie per rendere la banca più vicina e a misura delle 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 dove sarà possibile assistere ai processi a trecento sessanta gradi, e per giunta con funzioni di responsabilità. Io inoltre porterò il mio bagaglio e l'esperienza maturata».

Per il suo futuro incarico in un altro stato membro dell'Unione europea, Doris junior ha già le idee ben chiare. «In Spagna, dove resterò senz'altro per due anni, si dovrà insistere sull'ampliamento dell'organico e delle risorse, incentivando la formazione in loco», conclude il nuovo a.d. di Fibanc. «Laggiù abbiamo creato la figura del promotore finanziario sul modello di quello italiano; ora a poco a poco si dovranno creare manager locali. Del resto abbiamo vent'anni di Banca Mediolanum da mettere al servizio della rete spagnola».



**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 bonifico al conto corrente di Banca Mediolanum dedicato a «Piccolo Fratello» e inviarlo a:  
Associazione AMANI Onlus - c/c 616183 - ABI 02062 - CAB 39210

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

**BANCA MEDIOLANUM**  
COSTRUITA INTORNO A TE

**ENTRA IN BANCA MEDIOLANUM  
BASTA UNA TELEFONATA  
840 704 444  
[www.bancamediolanum.it](http://www.bancamediolanum.it)**

Notizie Mediolanum a cura di  
**Roberto Scippa**  
[roberto.scippa@mediolanum.it](mailto:roberto.scippa@mediolanum.it)

Selezione e Reclutamento  
tel. 02-90492778