

Clientela top / La mossa di Mediolanum

«Private banking? Anche da soli»

Sviluppare un segmento di mercato incastonato tra quello dei clienti tradizionali di Mediolanum e quelli di fascia molto alta di banca Esperia; e allo stesso tempo valorizzare la fiducia di una fetta consistente di clienti. Sono queste le ragioni che hanno spinto Mediolanum a lanciare l'iniziativa "solitaria" nel private banking, che si affianca a quella in joint venture con Mediobanca. «Abbiamo un numero di clienti di elevata potenzialità — spiega Paolo Suriano, responsabile di Mediolanum Private Banking — per loro in questi anni abbiamo creato tutta una serie di nuovi servizi dedicati (risposte rapide, linea dedicata di phone banking, i vantaggi della carta PrimaFila avviata insieme ad American Express). Ci siamo accorti che i migliori clienti appartenevano a un numero abbastanza ristretto di promotori che hanno un portafoglio qualificato, che ora sono stati riuniti in una nuova branch distintiva con un suo marchio particolare. Sicuramente credo che questa nuova iniziativa sarà sicuramente attraente per i private banker esterni.

Qual è la fetta di nuovi clienti potenziali su cui puntate?

I clienti che già appartengono a questa nuova fascia e usufruiscono dei vantaggi sono 49mila, ma ne abbiamo altri 130mila che hanno la potenzialità per entrare a far parte di questo gruppo. Oltre a questi si devono considerare tutti i nuovi clienti top che acquisiremo e quelli che potranno arrivare dai consulenti che verranno da altre banche o reti.

Come saranno remunerati i private banker?

La remunerazione di Banca Mediolanum è fatta principalmente di ma-

agement fee, front fee e incentivi sulla raccolta. E così è anche per i private bankers. Recentemente abbiamo alzato le management fee. La nostra politica consiste nell'aumentarle in funzione della crescita delle masse. Ed abbiamo introdotto nella remunerazione le stock option destinate ai private. Oggi i private banker sono 42, mentre i promotori finanziari sono 4.870: significa che parliamo di un gruppo di private banker molto selezionato e qualificato, che tenderemo a rendere ancora più elitario attraverso un piano di formazione dedicato. L'obiettivo è quello di avere 200 persone nella struttura. I primi 42 hanno un portafoglio medio pro capite di circa 30 milioni di euro.

Quali saranno i prodotti finanziari offerti ai clienti di Mediolanum Private Banking?

Sono i prodotti finanziari di Mediolanum: la nostra politica è di non diffe-

renziare i clienti importanti di consulenti private o non private. Ma di fronte a esigenze particolari, noi siamo in grado di costruire prodotti assolutamente specifici, costruiti su misura per ciascun cliente. Per questo c'è un'organizzazione totalmente dedicata che nella maggior parte dei casi va a servire clienti di promotori private.

Quale sarà la "filosofia" di gestione dei bankers?

Siamo una struttura corta, simile ad altre strutture di private banker esistenti di modello anglosassone, perché il private in Italia è un'etichetta, nel mondo invece è una realtà. È una struttura che riporterà direttamente al comitato di direzione commerciale. Ciò significa che il private banker avrà un'assistenza diretta a 360°.

Non c'è il rischio di sovrapposizione con Banca Esperia?

Il rapporto con Duemme è estremamente produttivo perché è complementare: abbiamo un forte legame operativo, al di là delle partecipazioni azionarie, per quanto riguarda questa iniziativa perché ci confrontiamo su prodotti e servizi da fornire ai clienti, proprio perché vogliamo dare anche al cliente che ha 300mila euro le cose che normalmente vengono date al cliente con 5 milioni. Detto questo i clienti Mediolanum sono di Mediolanum e quelli di Banca Esperia sono di Banca Esperia, non c'è confusione. E' indubbio che se il nostro cliente di Mediolanum Private dovesse avere un'esigenza specifica di trust di diritto italiano, di intestazioni fiduciarie, di servizi mirati alle ottimizzazioni fiscali, quello è un cliente che porteremmo proprio in Banca Esperia perché istituto specializzato nella risoluzione di quelle necessità.



Paolo Suriano responsabile di Mediolanum Private Banking



il logo della struttura

NUOVE CARICHE

Doris jr in Spagna

Massimo Doris parte per la Spagna. Il figlio del fondatore di Mediolanum, Ennio, diventa a.d. di Fibank, la banca spagnola del gruppo del biscione. Col nuovo incarico di Doris junior, altri ruoli vengono redistribuiti: Giovanni Marchetta diventa responsabile della rete italiana, lasciando a Claudio Fontanili l'incarico di capo delle reti estere. Intanto Doris ha stipulato un accordo con Northern Trust per affidare loro la gestione di quattro fondi comuni, per circa 1,2 miliardi di euro, che si sommano agli altri 650 milioni di euro già affidati loro nel 2001. E in attesa dei dati sulla semestrale, diffusi il 28 settembre prossimo, Mediolanum incassa un "buy" dagli analisti di Akros (senza però target price), che porta a 5 su 16 i giudizi positivi sul gruppo Doris da inizio anno.