

bluerating

ADVISORY & ASSET MANAGEMENT



marzo 2017 **5,00 euro** Anno VII | **Numero 3** Mensile - Poste Italiane SpA - Speciazione in addebiatamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1, LOMI
In caso di mancato recapito inviare al CMP Milano Rosello per la restituzione al mittente previo pagamento resi - E' un'editore a piacere reurno Milano CMP Rosello

MCKINSEY: PERCHÉ LE GRANDI BANCHE DEVONO ANCORA TAGLIARE MOLTI COSTI

REALTÀ SOLIDA

*Patrimonio, raccolta e utili in costante miglioramento
Massimo Doris: Banca **Mediolanum** continua a crescere
Ed la realtà ideale per i migliori professionisti bancari*



Massimo Doris,
amministratore delegato
di Banca **Mediolanum**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 044717

Banca **Mediolanum** continua a fare utili e mantiene il primato della solidità patrimoniale

Non solo primi nella solidità

Massimo Doris: siamo la realtà ideale per un professionista che vuole crescere

A cura di Andrea Giacobino

Perché un professionista bancario che lavora in un istituto tradizionale dovrebbe scegliere Banca **Mediolanum**? Perché Banca **Mediolanum** continua a fare utili, in un contesto per altri invece particolarmente difficile. In aggiunta a breve avverrà un'altra ondata di chiusura di sportelli e di esuberi. Forse il bravo professionista bancario non verrà licenziato, ma certamente non avrà le soddisfazioni economiche che da noi, invece, gli sono assicurate". Massimo Doris (nella foto), amministratore delegato di Banca **Mediolanum**, ha la visione molto chiara di cosa significa, in termini di opportunità per la banca che conduce, l'attuale contesto del sistema del credito nazionale, ancora in profonda difficoltà. Con un vantaggio per una banca che fa della solidità uno dei suoi punti vincenti.

Trentacinque anni fa nasceva il gruppo fondato da Ennio Doris. Cosa l'ha portato al successo? Le ragioni del successo stanno in una combinazione di fattori, ma quello più importante è che mio padre, che ha fondato questa banca, conosceva il mestiere benissimo perché aveva fatto sia il consulente finanziario sia, prima, aveva lavorato in una banca commerciale per otto anni. Ma soprattutto ha sempre e ancora adesso interagito direttamente e in prima persona con i risparmiatori. E questo spiega perché la nostra crescita è avvenuta soprattutto in momenti di crisi. Inoltre, mi lasci dire, che un'altra ragione del successo è che mio padre ha sempre lavorato come un matto e nei pochi momenti in cui non lavorava era sempre un vulcano di idee. I medesimi valori fanno parte di me, sono miei, e li



**Abbiamo compiuto 35 anni,
una storia di successo.
I valori di mio padre fanno parte
di me e li metto in atto
sin dal primo giorno
del mio mandato**

sto mettendo in atto sin dal primo giorno del mio mandato. Infine la continuità familiare garantisce la medesima visione strategica, di governance e stabilità di gestione per il futuro.

Quali sono stati i punti di forza del bilancio 2016?

Anzitutto il 2016 è stato un anno boom in termini di redditività, secondo solo all'anno record del 2015. Soprattutto siamo cresciuti come masse, questa è la cosa per me più importante, perché implica generare ricavi ricorrenti come le commissioni di gestione. L'utile netto è diminuito per alcuni oneri straordinari come l'impatto del

costi per 46 milioni a favore del sistema bancario, di cui solo 17,1 milioni di svalutazione del Fondo Atlante. Abbiamo infine distribuito un dividendo superiore alle stime. Anche per il 2017 ci aspettiamo di continuare a crescere perché la supremazia nella solidità dal punto di vista patrimoniale farà ancora la differenza.

Il 2016 è stato un anno boom in termini di redditività, secondo solo all'anno record del 2015

Banca **Mediolanum** da tempo non si occupa più solo di gestione degli investimenti e consulenza, ma filoni di business in aumento sono quelli della protezione, dei mutui e dei finanziamenti. Quali sono gli obiettivi al riguardo?

Da tanti anni abbiamo l'obiettivo di essere l'unica banca dei nostri clienti e oggi lo siamo già al 59%: consideriamo di essere la banca di riferimento in primis se il cliente ci accredita lo stipendio.

Essere banca di riferimento significa che dobbiamo erogare finanziamenti e mutui, segmento quest'ultimo sul quale stiamo spingendo sempre di più tanto che dal 2012 a oggi lo stock dei nostri finanziamenti da 3,9 miliardi è salito a quasi 7 miliardi. Poi, erogare mutui, consente di ottimizzare al meglio l'impiego della raccolta, che oggi costa sul retail circa lo 0,35%: cosa fare di questo denaro, visto che i titoli di stato non rendono più niente? Impiegare nel credito è l'unica strada. Non a caso da anni stiamo puntando molto sulla formazione e il supporto dei nostri Family Banker proprio sui mutui. A loro supporto ci sono dei Banker esperti in materia di credito che li affiancano nel rapporto con il

cliente, per tutto l'iter sino alla delibera del mutuo. Inoltre esiste un banking centre dedicato per il successivo disbrigo di tutte le pratiche più noiose.

Cosa significa per voi la difficoltà del sistema bancario in generale e di quello italiano in particolare?

Qualche numero inedito può far capire quale è lo scenario del mercato tra pochissimo. Il rapporto sportelli per ogni centomila abitanti, infatti, oggi in Italia è a 49, davanti a noi ci sono solo Portogallo, Francia e Spagna con una densità più elevata.

Per scendere alla media europea pari a 34 occorre chiudere, in aggiunta ai 5mila già chiusi, almeno altri 10mila sportelli dai 30mila attuali. E se volessimo pareggiare la Gran Bretagna dove il rapporto è pari a 17 sportelli ogni 100.000 abitanti, ben due terzi delle altre filiali dovrebbero chiudere. La mia Banca non ha per contro questo problema del costo degli sportelli che riguarda invece tutte le banche tradizionali, grandi, medie e piccole. Infine da noi, oltre ad essere una realtà in crescita, la nostra strategia commerciale e di gestione della clientela non si basa su budget di raccolta su prodotti specifici.

Come è cambiata negli anni la qualità della vostra rete?

È cambiata sin dal 2003, quando sono diventato responsabile della rete e ho intrapreso un lavoro di selezione basato sulla qualità, personale, professionale e di portafoglio clienti. Ho puntato

Tante novità tecnologiche in arrivo.

Dall'App di mobile banking per i clienti al 5D **Mediolanum** Strategy per il Family Banker

progressivamente ad arruolare Family Banker migliori, con più masse e preparazione. Poi c'è stata Lehman Brothers, un evento di difficoltà per il sistema che ci ha permesso di distinguerci rimborsando i nostri clienti e che gli altri non hanno fatto. E il conseguente credit crunch che noi non abbiamo praticato perché

abbiamo invece continuato a erogare. Infine nessun problema di aumenti di capitale o di ratio patrimoniali... Tutte queste cose, assieme alla crisi perdurante, hanno fatto sì che banker e clienti importanti, hanno sempre più guardato Banca **Mediolanum** come a una opzione valida e distintiva. Così dal 2012 a oggi i clienti sono cresciuti del 13% e di questi, i clienti da 500mila euro a 2 milioni sono passati da 7.200 a oltre 13 mila. Quelli oltre i 2 milioni sono saliti del 135% e le masse da 2 a 6 miliardi. Il cliente medio è così

Puntiamo su mutui e protezione con l'obiettivo di essere l'unica banca dei nostri clienti

passato dai 58 mila euro del 2011 agli oltre 78 mila euro di oggi, tanto che il patrimonio medio del nostro Family Banker è cresciuto nello stesso periodo da 8,5 a 14,8 milioni. Se poi consideriamo gli oltre 455 nostri migliori professionisti il patrimonio medio diviene 35,2 milioni di euro.

Quali sono le principali novità tecnologiche che lancerete nel 2017?

Rinnoviamo l'App di mobile banking per i clienti con la possibilità di usare l'impronta digitale al posto dei codici anche per le disposizioni.

Quest'App inoltre avrà quasi tutte le funzioni già disponibili sul sito

di internet banking. Una scelta inevitabile visto che l'accesso alla Banca oggi avviene oramai per il 54% tramite mobile, con una tendenza inarrestabile.

Un'altra novità sarà la possibilità di aprire il conto anche da smartphone, tramite firma digitale e riconoscimento con bonifico o webcam. È stata introdotta anche la possibilità per il nuovo cliente di farsi abbinare sin da subito al Family Banker prescelto già di sua conoscenza. È stato poi appena rilasciato un nuovo sito di internet banking per i clienti, più intuitivo e user friendly.

Infine non voglio dimenticare "5D **Mediolanum** Strategy" la piattaforma tecnologica, frutto di due anni di lavoro, che permette ai Family Banker di creare, analizzare e monitorare un portafoglio, reale o simulato, secondo le 5 regole della diversificazione alla base della nostra strategia e nuove variabili quali la casa di investimento e lo stile gestionale.

Un'ultima domanda non può non riguardare l'imminente arrivo della Mifid 2. Maggiore trasparenza per i clienti ma anche minori margini per l'industria. È preoccupato o spera in una Mifid "all'italiana"?

Non ci sarà una Mifid all'italiana. Tuttavia non sono preoccupato per il futuro della mia azienda perché la Mifid 2 non riguarda solo le reti di consulenti finanziari ma tutti gli operatori, banche incluse. Tutti dovremo mettere in chiaro i nostri costi che dovranno

sempre più essere proporzionati al contenuto e alla qualità del servizio. Per fare una metafora un cellulare Huawei costa meno di un iPhone ma non per questo impensierisce Apple. Ben venga la trasparenza a favore del risparmiatore finale che noi siamo sempre stati in grado di garantire ai nostri clienti.

[@andreagiacobin1](https://twitter.com/andreagiacobin1)