

PRIVATE

MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

MASSIMO DORIS

Crescita a 360 gradi

Doris: così Banca Mediolanum
diventerà leader

11
NOVEMBRE
2017

Italia 5,00 euro
Anno 3 - N° 11 - Novembre 2017
Periodicità: mensile
Prima immissione: 15/11/2017

Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale
D. L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 L0/M1

ISSN 2464 - 9422




INTERVIEW



12
PRIVATE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 044717

Private bank a 360 gradi

Crescere nel wealth management è tra le priorità di **Mediolanum**

Doris: dalla banca d'affari ai Pir, strategie per un servizio completo

DI LUIGI DELL'OLIO / @LuigidellOlio

“Vogliamo essere al fianco della clientela più facoltosa non solo negli obiettivi d'investimento, ma in tutte le esigenze che riguardano la famiglia e l'impresa”. **Massimo Doris**, amministratore delegato di Banca **Mediolanum**, spiega così la scelta di entrare nel segmento delle banche d'investimento per servire a 360 gradi la clientela private, affiancando le piccole e medie imprese italiane verso lo sbarco sul mercato.

Come nasce l'interesse per l'investment banking all'interno del gruppo?

“Il lancio dei Piani individuali di risparmio ha creato una forte discontinuità sul mercato. Da una parte ci sono gli istituti di credito tradizionali che riducono le erogazioni a causa del contesto regolamentare più restrittivo: ratio patrimoniali, Npl... Dall'altra il legislatore che incentiva gli investimenti dei risparmiatori indirizzati verso l'economia reale. Abbiamo voluto cogliere le nuove opportunità immediatamente”.

A cosa si riferisce?

“Mi riferisco al fatto che abbiamo

capito subito l'enorme potenziale dei Pir e siamo partiti mentre altri erano ancora nella fase di analisi dello strumento. Considerato che ogni investitore può creare un solo Pir nella sua vita, avremmo potuto fare raccolta senza grande enfasi e invece abbiamo dichiarato da subito che i 2 miliardi di euro di raccolta stimati dal governo per l'intero 2017 avremmo potuto raggiungerli da soli e ci siamo addirittura dati l'obiettivo di 3 miliardi nei 12 mesi. Questo annuncio ha svegliato i concorrenti e prodotto grandi flussi in entrata. È la dimostrazione che se il mercato cresce, c'è spazio per tutti coloro che hanno una proposta valida. Per quanto ci riguarda, **Mediolanum** Gestione Fondi è la società di gestione più attiva sull'Aim per cui avevamo l'expertise, combinata con il radicamento territoriale dei bankers, per calcare da subito questa novità”.

Finora i Pir sono stati un successo sul fronte della raccolta e tra gli investitori, con 5,6 miliardi raggiunti nei primi sei mesi dal debutto, ma il numero di aziende che si quotano a Piazza

Abbiamo intuito subito che nei Piani individuali di risparmio c'era un potenziale enorme e siamo partiti con un'offerta ad hoc mentre altri player erano ancora alle prese con l'analisi dello strumento



INTERVIEW

Affari resta limitato. Dobbiamo concludere che la nuova normativa finora non ha centrato l'obiettivo di fornire alle Pmi una fonte di finanziamento alternativa al canale bancario?

“Mi sembra prematuro arrivare a conclusioni di questo tipo. Le aziende hanno bisogno di tempo per metabolizzare le nuove potenzialità di mercato, riorganizzare la propria struttura e trovare qualcuno che analizzi i bilanci in vista della quotazione. Mi aspetto un'accelerazione delle Ipo con i tempi fisiologici, a partire dal secondo semestre del 2018”.

La carenza di analisi per le società quotate all'Aim Milano è indicata dagli addetti ai lavori tra le cause del lento decollo che sta caratterizzando il listino delle Pmi rispetto a iniziative simili avviate in altri Paesi europei...

“Ne siamo consapevoli e per questo abbiamo deciso di pensare a una banca d'affari. Creare una governance moderna richiede tempo e consulenza adeguata. Noi che abbiamo una conoscenza diffusa dell'imprenditoria presente sul territorio nazionale e non solo nelle grandi città, possiamo farlo. È un'opportunità di business per il nostro gruppo e al contempo di crescita per il Paese”.

Come si inquadra questa novità nelle strategie per il private banking?

“Faccio un passo indietro che può



I numeri

La rete di professionisti **Mediolanum** conta **4.300 Family Banker in tutta Italia**. Di questi, 480 sono **private banker** e 29 **wealth advisor**: un numero che consente di coprire tutto il territorio nazionale in termini di prossimità, in modo da poter affiancare gli imprenditori e le Pmi da vicino. Il portafoglio medio dei family banker ammonta a 15,4 milioni di euro. Nel caso dei private banker si attesta a 36,3 milioni, mentre tra i wealth advisor si arriva a 126 milioni di euro di asset medi per professionista. Per il Gruppo Bancario **Mediolanum**, comprese le controllate estere, i primi nove mesi del 2017 hanno fatto registrare numeri molto positivi sul fronte della raccolta in fondi e gestioni: al 30 settembre il dato si è attestato a quota 4,4 miliardi di euro, superiore del 54% rispetto al 2016. Una spinta importante arriva dai Piani individuali di risparmio, che da soli hanno assicurato 1,8 miliardi di raccolta.

aiutare a inquadrare meglio il nostro modo di operare. L'idea di affiancare alle attività tradizionali di Banca **Mediolanum** un servizio di private banking risale al 2005 ed è stata oggetto di una lunga riflessione. Nel 2008 è esplosa la crisi dei mercati

finanziari con lo scandalo Lehman Brothers e noi abbiamo deciso di rimborsare i nostri clienti che avevano sottoscritto polizze aventi tra i sottostanti titoli della banca statunitense. Non eravamo tenuti a farlo, ma la scelta di farci carico

dei problemi dei nostri clienti ci ha proiettato all'attenzione generale. Quindi sono arrivati il credit crunch e i problemi di patrimonializzazione di molti istituti bancari e noi abbiamo continuato sulla nostra strada, prestando liquidità all'intero sistema bancario mentre altri riducevano la presenza sul mercato italiano. Tutto questo ha fatto aumentare la nostra notorietà e consolidare la reputazione di partner affidabile, con il risultato concreto di attrarre detentori di grandi patrimoni.

Quello dei grandi portafogli è un mercato con un enorme potenziale in Italia, ma non è per tutti: occorrono competenze, autorevolezza e una capacità di gestire il cliente-imprenditore a 360 gradi".

Ha fatto riferimento alla vostra presenza capillare nel territorio italiano e non solo nelle grandi piazze della penisola. Questo cosa significa, che saranno i banker a portare le aziende in Borsa?

"No, ma il family banker è il professionista che meglio conosce l'imprenditore. Parla la sua stessa lingua, se serve anche il dialetto locale. A nostro avviso la prossimità all'imprenditore cliente sarà sempre più una discriminante per avere successo sul mercato. Le persone sul territorio sono affiancate dai nostri specialisti sulle principali tematiche relative a investimenti e corporate banking: abbiamo messo a punto insieme a Confindustria un

Il family banker è il professionista che meglio conosce l'imprenditore

calendario di dodici incontri di informazione per gli imprenditori".

Qual è la soglia minima di patrimonio per essere serviti dal pb di Banca Mediolanum?

"Non abbiamo una segmentazione netta. Ci sono tre fasce – sopra i 100mila euro, i 500mila e i 2 milioni – ciascuna delle quali può accedere a un determinato livello di servizi. Quella più alta può contare su un vero e proprio servizio di wealth management, che tra le altre cose comprende anche la consulenza per il passaggio generazionale e l'ottimizzazione fiscale".

Questo come impatta sull'attuale struttura del gruppo. Vi sarà una fuoriuscita della rete dei consulenti finanziari con asset in gestione sotto una certa cifra?

"La rete di Banca Mediolanum è unica, con una segmentazione in tre fasce: family banker sotto i 25 milioni di patrimonio gestito, private banker fino ai 60 milioni e wealth advisor sopra questo livello. A supporto di private banker e wealth advisor c'è tutta l'organizzazione interna/centrale di Asset & Wealth Management di Mediolanum,

capeggiata da Vittorio Gaudio, con numerosi partner esterni, come Intermonte e Integrae sim".

Sono previsti percorsi di riqualificazione per questi professionisti alla luce delle novità annunciate?

"Possiamo già contare su 28 banker che hanno seguito un master in consulenza finanziaria all'Università Cattolica. Altri 28 lo stanno seguendo ora e ne seguiranno altri. Inoltre abbiamo Mediolanum Corporate University, l'istituto educativo del gruppo, per la formazione interna, ad esempio sul corporate finance".

Quali sono i vostri target?

"Oggi abbiamo 480 private banker e 29 wealth advisor, che complessivamente gestiscono circa 17 miliardi di euro. A medio termine arriveremo a 25 miliardi, ma non abbiamo una scadenza precisa: andremo avanti come fatto finora, un passo dopo l'altro. Di pari passo crescerà il team dei consulenti: abbiamo previsto 140-150 inserimenti all'anno, di cui metà tra private banker e wealth advisor".

Tornando alla banca d'affari, costituerete voi una legal entity o ne comprenderete una sul mercato?

"Stiamo valutando se crearla oppure acquisirne una già presente sul mercato. Nel caso, si tratterebbe di una piccola realtà dato che andrebbe integrata in una struttura già ben consolidata come la nostra".