

Wall Street Italia

N. 3 | MARZO '18 | € 5,00

STYLE
8 OF THE BEST
BUSINESS
OUTFITS

INVESTIRE
A WALL STREET
La volatilità è tornata
sui listini. Come gestirla
nei prossimi mesi

PATRIMONIO
IMMOBILIARE
Per le case è l'ora
del tagliando

TITOLI DI
STATO
Tassi e inflazione.
Che fare?

STEFANO VOLPATO

È TEMPO DI RELAZIONE

Per il direttore commerciale
di Banca Mediolanum è necessario
dedicare più tempo ai clienti

WWW.WALLSTREETITALIA.COM



Codice abbonamento: 044717

WSI COPERTINA



24 | Wall Street Italia - Marzo 2018

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 044717

BANCA MEDIOLANUM

È TEMPO DI RELAZIONE

Con l'introduzione della Mifid2 è destinato a cambiare il rapporto tra consulente e risparmiatore. Per capire come, ne abbiamo parlato con Stefano Volpato, direttore commerciale di Banca [Mediolanum](#)

□ MASSIMILIANO VOLPE

Volpato, lei è a capo di una rete di oltre 4.200 consulenti finanziari. Quali caratteristiche deve avere un professionista per operare al meglio in un contesto sempre più competitivo?

“Lavoro in questo settore da oltre trenta anni e posso dire tranquillamente che chi fa questa attività deve averla nel Dna. Quello che conta veramente è saper porre al centro dell'attività di consulenza l'interesse per il cliente cercando di soddisfarne i bisogni in relazione al ciclo di vita suo e della sua famiglia. Bisogna sentire il desiderio di interpretare una attività dove la propria

realizzazione passa per la realizzazione dei sogni degli altri. Il cliente è il centro della nostra professione e nel rapporto con lui bisogna soddisfare le sue esigenze finanziarie in modo integrato. Non solo, il consulente deve essere in grado di coinvolgere anche chi gli è più vicino come la sua famiglia. All'interno di questa il professionista deve svolgere il ruolo di educatore finanziario condividendo i bisogni e le esigenze. Grazie alle sue competenze, il bravo consulente deve essere determinante nelle scelte del cliente. Sono cose che alla lunga permettono di intrattenere un rapporto più duraturo nel tempo.” >

Wall Street Italia - Marzo 2018 | 25

WSI COPERTINA

> **La direttiva Mifid2 introduce maggiore trasparenza, in particolare per quanto concerne i costi applicati. Un tema delicato nel rapporto tra consulente e cliente. Che ne pensate a Banca Mediolanum?**

“Il faro che si è acceso sui costi è fuorviante, in realtà bisogna vedere e capire il valore effettivo della consulenza offerta. Piuttosto la domanda da fare è: quanto vale la consulenza? Il valore è dato da quanti problemi risolviamo. Perché, come dico sempre ai miei interlocutori, se hai un consulente scarso lo pagherai sempre troppo, se invece è bravo non lo pagherai mai abbastanza.

In definitiva, per affrontare con serenità il tema dei costi il consulente deve essere in grado di mettere a fuoco i veri bisogni del risparmiatore. La ricchezza degli italiani ammonta a oltre 4.000 miliardi di euro. Quasi la metà di questa cifra è parcheggiata sui conti correnti. In questo modo i sacrifici fatti lavorando non sono messi a frutto e il contributo che il patrimonio accumulato dà all'esigenza di soddisfare i nostri bisogni è quasi zero: inesistente. Allora, con i tassi attuali, serve ragionare per far fruttare al meglio il capitale a disposizione in un contesto in cui le esigenze del risparmiatore, delle famiglie, si sono dilatate.

Mi riferisco alla possibilità di fare studiare i nostri figli, renderli autonomi in un contesto in cui il tenore di vita è superiore a quello che abbiamo avuto noi alla loro età. Bisogna anche tenere conto dell'innalzamento dell'età media con una aspettativa di vita più elevata. Questo pone degli interrogativi economici, il nostro risparmio deve permetterci

L'interesse del cliente deve essere al centro dell'attività del consulente che deve soddisfare i suoi bisogni in relazione al ciclo di vita suo e della sua famiglia

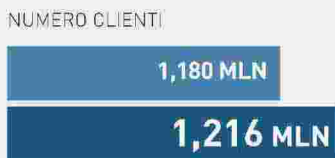
di fare fronte alle esigenze che si manifesteranno in futuro. E per fare questo serve qualcuno che ti prenda per mano”.

Che caratteristiche deve avere il consulente finanziario dell'era post Mifid2?

“Ritengo che non esista un'era “pre” e una “post” Mifid2. Quello che è sempre al centro del nostro lavoro è l'attività di relazione con la clientela che dovrebbe basarsi sempre sull'intento di essere utili a chi ci dà fiducia. Volendo definirla con tre sostantivi, la direttiva si riassume con: tutela, trasparenza e qualità del servizio. Sono i temi che da sempre accompagnano l'attività del professionista serio e preparato, ma che ora più di prima sono diventati prioritari. Solo chi ha ben chiari questi principi potrà vincere le sfide che la professione pone nel futuro. È però necessario capire anche in quale contesto at-

I NUMERI DI BANCA MEDIOLANUM

fonte: Banca Mediolanum



COMMON EQUITY TIER 1
IL RAPPORTO TRA IL CAPITALE DI CUI DISPONE L'ISTITUTO BANCARIO E LE ATTIVITÀ PONDERATE PER IL RISCHIO



terra questa nuova direttiva. La Mifid2 arriva in un momento in cui i risparmiatori si confrontano con temi molto stringenti come il "bail in" e i tassi negativi. Sono disorientati e il consulente deve stare sempre di più al loro fianco anche per evidenziare i risultati ottenuti e per indicare i prossimi passi da compiere insieme".

Secondo lei come è destinato a cambiare il lavoro dei vostri banker alla luce dei nuovi vincoli introdotti dalla direttiva?

"Grazie alla direttiva abbiamo davanti un mondo che ci consentirà di avere un approccio vincente per dialogare con le famiglie e che ci permetterà di trovare le soluzioni adeguate con una corretta pianificazione patrimoniale che guarda al lungo periodo. Con i tassi di interesse ancora ai minimi storici le attività finanziarie che fino a qualche anno fa erano altamente premianti sono diventate infruttifere. Il nostro lavoro consiste anche nello spiegare in che modo il mondo è cambiato, nel far vedere che dietro a ogni euro risparmiato ci può essere un sogno da realizzare. Ma va programmato.

L'attività deve quindi evolvere e non deve basarsi più solo sulla semplice asset allocation del portafoglio finanziario. Deve considerare il patrimonio nella sua interezza. La Mifid2 ci ricorda proprio che il punto fondamentale della nostra attività è la personalizzazione del servizio, perché ognuno ha esigenze, situazioni e obiettivi diversi.

L'assistenza e la consulenza prestate devono essere di qualità, perché si tratta di scelte e decisioni importanti, che impattano sul tenore di vita presente e soprattutto futuro di chi ci ha affidato i suoi risparmi e la sua fiducia. A questo punto è necessario coniugare sempre di più il tempo di relazione e le competenze specifiche sui problemi che sono sempre più complessi. Questo genera un approccio efficiente che non ha paragoni negli altri canali di vendita di servizi finanziari".

Per ottenere tutto questo basta cambiare una direttiva?

"Non è sufficiente cambiare una normativa per creare benessere. Tutti gli attori coinvolti dalle nuove regole devono fare sistema: gli intermediari, la scuola, il governo e i media. Si tratta di una grande occasione da non sprecare contando anche sull'enorme mole di risorse che potrebbero essere convogliate nella giusta direzione, mi riferisco in particolare alla previdenza o al finanziamento dell'economia reale. Sono bisogni reali da colmare. La Mifid2 dovrebbe essere la scusa perché tutti i protagonisti del settore del risparmio si mettano a fare sistema per creare una catena del valore. Serve un progetto Paese, non lasciamo che sia un evento isolato ma un'occasione per far sì che la ricchezza ci faccia vivere meglio. Cogliamo l'opportunità e inseriamo nelle scuole percorsi di educazione e informazione finanziaria. La pianificazione dei bi-

Atteso un altro anno record

Nel 2018 Banca **Mediolanum** punta a bissare i risultati del precedente esercizio, nel quale ha registrato una raccolta netta record in fondi e gestioni pari a 5,8 miliardi di euro, di cui oltre 2 miliardi riconducibili ai Pir lanciati in Italia. Questi numeri hanno contribuito a far crescere le masse gestite e amministrare a 75,7 miliardi di euro (+10%) rispetto al 31 dicembre 2016 escludendo gli asset di Banca Esperia ceduti nel corso del 2017. I risultati del gruppo dello scorso anno si sono contraddistinti anche per la significativa crescita delle commissioni di gestione che hanno raggiunto i 976 milioni di euro, +15% rispetto al 2016. Il conto economico di Banca **Mediolanum** si è però chiuso con un utile netto consolidato di 380 milioni di euro, in calo del 3% rispetto al risultato del 2016 a causa della flessione del margine di interesse.

Sul fronte patrimoniale da registrare che il Common Equity Tier 1 Ratio (Cet1) della società di Basiglio è pari a 21,9%, confermandosi uno dei più alti tra i gruppi bancari europei. A fine 2017 i clienti di Banca **Mediolanum** si attestavano a circa 1,21 milioni.

sogni della famiglia è imprescindibile nell'istruzione dell'uomo contemporaneo e nella difesa della famiglia stessa.

La Mifid2 si occupa di questo, ma bisogna mettere il focus su tutti gli anelli della catena e serve una maggiore sensibilità da parte degli attori in campo: chi governa deve generare informazione e cultura finanziaria, chi fa comunicazione la deve diffondere; e chi fa il consulente deve aiutare le famiglie a realizzare i propri progetti di vita".

Ma quali strumenti ha a disposizione il consulente per realizzare tutto questo?

"Per realizzare tutto quanto detto sino a ora il consulente ha a disposizione tre elementi. Il primo è rappresentato da una adeguata pianificazione patrimoniale che passa proprio dalla capacità di ascoltare le diverse esigenze che si presentano nel tempo. Non solo investimenti ma anche previdenza, coperture dei rischi e consulenza agli imprenditori. Il secondo punto è dato dalle strategie di investimento che devono rispecchiare il punto precedente e il terzo è rappresentato dall'aver a disposizione una gamma di prodotti efficienti e in linea con quanto previsto dalla nuova normativa europea. Questi tre elementi hanno però pesi specifici diversi a seconda delle diverse peculiarità dei clienti. Per quanto riguarda poi nel dettaglio Banca **Mediolanum**, nella sua attività quotidiana il family banker è supportato anche da strutture interne all'azienda oltre che da strumenti tecnologici e applicazioni, che si occupano della gestione delle incombenze amministrative, burocratiche o di procedura e gli liberano tempo per permettergli di concentrarsi nell'approfondimento della relazione con il cliente".

4.254

I FAMILY BANKER
DI BANCA
MEDIOLANUM
CHE SEGUONO
OGNI GIORNO LE
ESIGENZE DEI
CLIENTI E DELLE
LORO FAMIGLIE