

Strategie

Mediolanum, piano per l'Alto Adige

Doris: «Ampi margini di crescita»

BOLZANO Cita le parole di Francisco González Rodriguez, numero uno del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (Bbva): «Entro 20 anni, delle attuali 20.000 banche tradizionali ne sopravviveranno solo alcune dozzine digitali». Ennio Doris, fondatore, presidente e primo socio al 40% di Banca Mediolanum indica la trasformazione in atto. «Le filiali e gli sportelli spariranno», rimarca. Ed è in un simile disegno che Mediolanum, nella previsione di Doris, «sarà tra le poche realtà che sopravviveranno a livello mondiale». Nel piano di crescita c'è anche l'Alto Adige. Dallo scorso maggio, Simon Kofler è entrato nella divisione Private Banking. Obiettivo: rafforzare la presenza locale. «Qui — dice Doris — abbiamo ampi margini di crescita».

Con 2.905 clienti in tutta la provincia di Bolzano, un patrimonio-clienti di 219 milioni e 13 agenti, Mediolanum intende radicarsi in Alto Adige. Ieri,

non a caso, il Kurhaus di Merano ha accolto manager e supervisori della rete di vendita italiana. Un meeting per chiudere il 2016 e condividere i progetti per il nuovo anno. Con il sorriso, s'intende. Nei primi undici mesi dell'anno, la raccolta netta totale di Mediolanum è cresciuta del 23%, arrivando a 4,5 miliardi di euro.

Ma questo è solo il primo passo, rimarca Doris. «Il mon-

do bancario è in piena trasformazione — premette — Piano piano, man mano che la tecnologia verrà usata dal tutta la popolazione, non avranno più senso le filiali che ci sono oggi». A ciò si aggiunge anche lo globalizzazione dei consumi: «Cadono le frontiere e qualsiasi grande banca potrà agire in altri Paesi, senza aprire nuove filiali bensì, semplicemente, offrendo servizi online da un

Presidente
Ennio Doris,
è fondatore,
presidente
e primo socio
al 40%
di Banca
Mediolanum



unico centro».

Per sostenere la rivoluzione digitale, tuttavia, serve e servirà personale adeguato: «Figure esperte, specializzate, direttori non più di filiali ma responsabili di aree per risolvere problemi complessi come un fido o un mutuo — aggiunge — Questo sarà il nostro modello».

Un paradigma che sta dando i suoi frutti: «Noi saremo una delle banche che sopravviveranno a livello mondiale, quindi la nostra strategia è continuare a crescere perché man mano che le vecchie banche chiudono filiali, sportelli e fanno economie di scala, noi offriamo ai clienti la possibilità di avere servizi 24 ore su 24, sette giorni su sette, sia online e sia al telefono».

Quanto all'Alto Adige, «la ricchezza del territorio — conclude — è per noi sinonimo di opportunità».

Ma. Da.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri

● Con 2.905 clienti in tutta la provincia di Bolzano, un patrimonio di 219 milioni e 13 agenti, Mediolanum intende radicarsi in Alto Adige

● In tutta la regione, i clienti sono 15.346, arrivando a un patrimonio complessivo gestito di un miliardo

● Sono 70 gli agenti in regione

