



Il gruppo fondato da **Ennio Doris** cambia volto e lancia il progetto «Bankers consultant». Da lunedì scorso i primi 14 neolaureati hanno iniziato il master aziendale di formazione.

«Una professione in crescita e che si è evoluta, aprendosi alle donne e che richiede una maggiore competenza»

**Il 2021 sui mercati? Sono ottimista. I tassi resteranno bassi a lungo, il valore andrà trovato nelle azioni dell'economia reale**  
di **Stefano Righi**

**B**anca Mediolanum cambia volto. Per la terza volta nella propria storia, il gruppo fondato da **Ennio Doris** cerca di anticipare le tendenze di mercato e di interpretare il futuro. Nel 1997 quella che era una società distributrice di fondi comuni di investimento si trasformò in banca, ancorché priva di sportelli fisici. Nel 2005 nacque il *Family banker*, il consulente che ha guidato gli ultimi quindici anni di crescita del gruppo. Ora, al *Family banker* si affianca il *Banker consultant*. Al di là delle etichette, è la risposta del gruppo a due problematiche avvertite nel settore. Anzitutto, la richiesta di consulenza professionale da parte della clientela, sempre più necessaria in aree non sempre adiacenti alla primitiva vocazione dell'azienda, che è quella di gestire il risparmio dei clienti. Si va dalle consulenze sulla *governance* ai piani di successione. Poi

c'è il tema del ricambio generazionale: i *bankers* sono spesso professionisti maturi, arrivati a gestire patrimoni importanti. Ma entrare nel circolo degli eletti è pressoché impossibile per un giovane, che si trova spesso davanti a un muro invalicabile. Ne parla Massimo Antonio Doris, amministratore delegato di Banca Mediolanum. **Iniziamo dal reclutamento. Cosa cambierà?**

«Reclutamento è riduttivo ed è un termine che appartiene al passato. È un vero e proprio cambiamento iniziato alla fine della scorsa estate. Un progetto già presentato in alcune università lombarde come Bocconi, Liuc, Bergamo e Cattolica proponendo un percorso formativo post laurea, abilitante a svolgere un nuovo ruolo professionale ideato e proposto da noi. Lunedì scorso, 11 gennaio, i primi 14 *Banker consultant*, così li abbiamo chiamati, han-

no iniziato il *master full time* presso la nostra Academy. Durerà sei mesi e a luglio saranno già operativi. Saranno coinvolti 70 studenti entro la fine dell'anno, trecento nell'arco di tre anni. Siamo partiti dalla Lombardia ma saremo presto in Toscana, in Veneto e in tutte le altre regioni italiane con questo progetto che abbiamo chiamato Next, perché fortemente orientato al futuro, alla crescita dei nostri professionisti e in prospettiva anche al ricambio generazionale».

**Il progetto cosa prevede?**

«Oggi noi contiamo su circa 4.100 *Family bankers* in Italia. Di questi, circa 600, i più senior, saranno coinvolti nel progetto. I *Banker consultant* che stiamo formando verranno infatti progressivamente inseriti nel mondo del lavoro al fianco di questi professionisti esperti e afferma-



ti. In una logica di *coaching* e di *training on the job*, avranno il compito di farsi le ossa nella gestione dei già clienti. Partiamo da una selezione severa di alcuni ottimi studenti di importanti università e vogliamo offrire loro un percorso di crescita in una professione che, lo abbiamo visto nel 2020, ha grandi prospettive e potenzialità di crescita. Il bisogno di consulenza finanziaria è in continuo aumento e le masse in gestione a Banca Mediolanum e a tutto il settore, sono la testimonianza di questa necessità».

**Però quello del consulente finanziario è visto spesso come un lavoro a termine, transitorio, verso qualcosa di più stabile e importante.**

«La vecchia immagine del consulente finanziario che girava il quartiere suonando i campanelli appartiene al passato, ai primi anni Novanta. Allora l'obiettivo del consulente era vendere l'unico prodotto disponibile, oggi è invece seguire e gestire nel tempo i risparmiatori, le loro famiglie, rispondendo alle loro esigenze. La professione del consulente finanziario si è evoluta, sono cambiati i mercati, le normative. È richiesta una aumentata competenza. Per questo Banca Mediolanum ha formato team di esperti nelle materie più varie, dal credito, alla protezione, al passaggio generazionale, da affiancare al professionista *senior* in un gioco di squadra. E ora è il turno del *banker consultant*. Proprio per rispondere sempre a tutte le esigenze della clientela. E non sono lavori transitori, sono professioni con grandi possibilità di sviluppo».

**Parliamo di soldi. Quanto guadagna un Family banker di Mediolanum?**

«Dipende dal suo portafoglio e dall'anzianità. Un professionista affermato ha compensi annui sull'ordine delle centinaia di migliaia di euro. Qualcuno arriva anche al milione».

**E i ragazzi che state reclutando quanto verranno pagati?**

«Venticinquemila euro lordi l'anno di compenso standard. In più avranno una percentuale variabile, legata alle masse gestite dal professionista che farà loro da *tutor*. Questo per tre anni. Poi, inizieranno a guadagnare di più».

**Chi state cercando?**

«Laureati in materie economiche, scientifiche, giuridiche. Under 30, bravi e con tanta voglia di fare e mettersi in gioco. È una professione profondamente rinnovata, sempre più alla femminile. In Spagna la metà della nostra rete è composta da donne, in Italia

siamo al 30 per cento: insomma le ragazze hanno ancora molti spazi. Quella che offriamo è davvero una grande opportunità, totalmente pensata per i giovani più promettenti, in un ambito in continua crescita».

**Si è concluso un anno particolare. Come sarà il 2021 sui mercati?**

«Io sono ottimista. Ci saranno alti e bassi, ma la diffusione del vaccino contribuirà alla creazione di una nuova normalità. Il mondo tornerà a correre, anche se questa pandemia lascerà segni importanti in tutta la struttura economica. Penso al debito pubblico, destinato a crescere. E ai rendimenti dei titoli di Stato, che saranno ancora per molti anni rasoterra. Questo farà sì che l'interesse per il mercato azionario sia destinato a crescere, in tutto il mondo. I rendimenti si troveranno soltanto puntando sull'economia reale. Nei prossimi mesi vedo poi una crescita di interesse verso le aziende produttrici di servizi e di beni durevoli, che dopo il *lockdown*, con la ripartenza dei consumi oggi rimandati, recupereranno un po' del terreno perso a scapito dei titoli tecnologici. Quanto alle aree geografiche, l'Europa poi mi pare un po' penalizzata rispetto ai concorrenti Cina e Stati Uniti, a causa di una mancanza di cultura d'impresa che, spesso, si accompagna a una burocrazia soffocante per le imprese. In aggiunta i singoli mercati domestici sono oramai inadeguati, ne manca uno vero comune su scala europea che possa sostenere la domanda».

**A giugno Banca Mediolanum ha lanciato Flowe, la «app» pensata per i micro pagamenti, rivolta ai giovani, con una grande attenzione alla sostenibilità. A che punto siete?**

«Flowe va benissimo. Il 10 novembre 2020 abbiamo raggiunto i 90 mila clienti. Oggi, dopo una campagna incentivante, siamo a 690 mila clienti. Una crescita esponenziale: 600 mila nuovi clienti in due mesi. Questo *exploit* si deve ai valori, alla comunicazione, al *member get member* e ad un paio di *influncer* con milioni di follower che hanno sposato la causa. Certo, le masse raccolte sono ancora modeste, pochi milioni di euro. Ma Flowe si sta già distinguendo per una visione ampia e proiettata in avanti, capace di promuovere comportamenti virtuosi. Abbiamo impiantato 26 mila nuovi alberi per compensare il consumo di CO<sub>2</sub> prodotto dalla nostra clientela. Un risultato importante, che non ci aspettavamo».

**● Il gruppo**

Banca Mediolanum nasce nel 1982 con il nome «Programma Italia»: distribuisce prodotti finanziari. Il fondatore è **Ennio Doris**, oggi presidente. Nel 1997 la trasformazione in banca, ma senza sportelli. Il gruppo, presente in Spagna, Germania e Irlanda, è quotato alla Borsa di Milano. Tra i principali azionisti: i coniugi Doris con il 35% e Silvio Berlusconi con il 30%. Il gruppo ha chiuso il 2020 con una raccolta totale di 7,7 miliardi di euro (+90%) e valori complessivi per 10,9 miliardi, nuovo massimo storico. I clienti sono oltre 2 milioni