MEDIOLANUM

Dietro un promotore c'è sempre Mediolanum

La Rete non rappresenta un singolo segmento di attività, ma il core business della Banca

La centralità riservata da sempre i rapporti tra azienda e rete di vendita dei promotori finanziari rappresenta il "Dna", la vera essenza di Banca Mediolanum. E' proprio grazie a questa centralità" che il Gruppo ha chiuso un altro anno con esito assai positivo, in termini di raccolta metta ma non solo. La ricerca indipendente "PF Monitor", a cura di Allaxia e GPF&A e relativa al 2004, ha infatti attribuito a Banca Mediolanum una setie di Banca Mediolanum una serie d primati. L'istituto, rispetto competitors, si è piazzato in cicompetitors, si è piazzato in cima alla classifica per il grado di soddisfazione dei suoi uomini; primo per i supporti forniti in tema di comunicazione e marketing; per la frequenza e la qualità dell'interazione con la società; per lo sviluppo professionale e gli aspetti formativi dei consulenti. Accanto a questa indagine gli aspetti formativi dei consulen-ü. Accanto a questa indagima qualitativa, numeri alla mano, la seconda edizione della ricerca re-alizzata da Banca Imi - fotogra-fando il mondo delle reti nel peri-odo gennaio-agosto 2004 e co-struita sulla base dei dati ufficiali tenuti dalla Consob e relativi all' Albo di categoria - ha rivelato che Banca Mediolanum è tra quelle con i livelli di tum over più bassi. Anche per il 2005 per ciò la "iroetta" vincente resterà la stessa. Massimo Doris, Italian Network Manager di Banca Me-diolanum, spiega le ragioni e i se-greti di tanto successo. Che cosa significa svolgere og-

greti di tanto successo.

Che cosa significa svolgere og-gi la professione di promotore fi-nanziario? E qual è il valore ag-

nanziario? E qua giunto che contraddistingue la rete di Banca Mediolanum?
Tra la fine degli anni Novanta ell nuovo millennio - quando con il boom economico e della Borsa il risparmiatore riusciva anche da solo ad ottenere buone performance.

dei nostri consulenti è una garanzia ad ottenere buone performance
grazie al trading
online, attività
da noi sempre
sconsigliata ai nostri clienti - la per il risparmiatore»

da noi sempre sconsiguita ai nostri clienti - la figura professionale del promotore, paradossalmente, costituiva quasi un mito. Lo dimostra il farto che nel 2000 erano a quota 12mila le domande per sostenere la prova scritta e orale dell'esame di abilitazione da promotore per poi iscriversi all'Albo professionale. A distanza di soli quattro anni, nel 2004, invece, il numero degli aspiranti promotori ha registrato una consistente battuta d'arresto: si è scesi a circa 1.200. Questo calo dell'offerta a fronte di una forte domanda ha giocato però a nostro favore: ci ha permesso di evidenziare maggiormente la qualità della nostra formazione professionale, in un momento in cui il risparmiatore, dopo il protrarsi della congiunta finanziaria negativa, ha avuto e ha senz'altro più bisogno di una guida che lo segua, passo dopo passo, nelle scelte di gestione del suo portafoglio, tenendo conto di personali ed esclusive esigenze di investimento, di breve aggiunto tei sub portaggio, entro con-to di personali ed esclusive esi-genze di investimento, di breve e lungo periodo. Il valore aggiunto di Banca Mediolanium rispetto agli altri istituti di credito sta in questo: la rete dei promotor non rappresenta un singolo seg-mento delle attività, ma il core business dell'azienda. Banca Me-diolanum è il promotore finan-

diolanum è il promotore finan-iziario.

Per diventare un professioni-sta del isparmio, quanto conta un percorso formativo che met-ta a disposizione una pluralità di strumente supporti?

Occorre innanzitutto sfatare un pregiudizio. Per svolgere al meglio il mestiere di promotore non basta conoscere a fondo la gamma di prodotti della società di apparteneza. Fondamentale è che il professionista impari a gestire il cliente anche sotto il profilo emotivo. Il che non è cosa semplice. Un'intuizione che è disemplice. Un'intuizione che è di-ventata il punto di forza di Banca Mediolanum. Che si è tradotta nel garantire alle sue risorse un iter formativo e supporti anche dal punto di vista psicologico. Inoltre, negli anni, il consulen-te ha potuto fare affidamento sul

mantenimento della strategia di investimento, che continua ad essere ancorata alla regola delle "5D". Una regola che apparente-mente può sembrare banale, ma



cne a banca Mediolanum na per-messo, anche dopo l'attentato dell'11 settembre 2001 alle Torri gemelle, di conseguire una rac-colta netta sempre positiva. In questo sta il plus della for-mazione "marchiata" Mediola-

mazione "marchiata" Mediola-num?
Fornire gli strumenti di stampo tecnico psicologico ha rappre-sentato uno step importante. Ma la vera carta vincente è stata quel-la della multimedialità della co-municazione all'interno dell' azienda. Grazie ad un ampio ri-corso alle nuove tecnologie ab-biamo reso possibile un flusso costante di informazioni dal ver-tice alla base. In particolare l'opetice alla base. In particolare l'ope razione è riuscita tramite l'istitu zione e col tempo il potenzia mento di due canali comunicati vi: la televisione aziendale e i cor si via web. Il palinsesto settima-nale della tv prevede infatti sei trasmissioni specialistiche per un totale di circa 250 minuti di

rca 250 minuti di messa in onda. Alla tvv a aggiunta una buona dose di formazione sul campo e, inoltre, la nostra preziosa rete Intranet che è stata pensata "a misura" di consulente: tra gli altri servizi, per Massimo Doris: «La formazione professionale servizi, per esempio, il pro-motore può ac cedere alla rasse gna stampa onli-ne realizzata

ne realizzata ogni mattina dall'ufficio stampa di Banca Mediolanum. Non manca tuttavia l'aggiornamento impartito con le modalità più tradizionali, ossi acon lezioni in aula (oltre 40mila ore all'anno) e, a proposito, esiste una struttura ad hoc che si avvale di un coordinamento centrale e di referenti in lico. Che differenza c'è tra promotore finanziario e consulente globale?

La volontà di creare una banca in grado di soddisfare a trecento-sessanta gradi le esigenze della clientela - da tutti i servizi bancari e finanziari a quelli di tipo assi curativo - ha reso necessaria una formula più innovativa e comple ta del percorso formativo dei pro-motori. Del resto questo è il mes-saggio contenuto nel nostro slosaggio contenuto nei nostro sio-gan pubblicitario che, immagi-nando di parlare ad un potenzia-le cliente, informa che Banca Me-diolanum è "La banca costruita intorno a lui". Per realizzare queintorno a lui". Per realizzare que-sto ambizioso prógetto si è mes-sa così in piedi una struttura complessa che offrisse sul merca-to tutte le diverse tipologie di pro-dotti e, parallelamente, si è pen-sato a una figura professionale nuova che sintetizzasse l'intera gamma di competenze, il Consu-lente Globale appunto. Oggi la nostra rete di vendita conta qua-si 5mila consulenti globali. Quali sono i requisiti per entra-re a far parte della famiglia Me-diolanum?

diolanum?

Non è indispensabile, ma è preferibile avere il titolo di laurea; è comunque sufficiente aveconseguito un diploma di scuola media superiore necessario per poter accedere all'esame di Stato. In fase di reclutamento il target da noi privilegiato va dai 35 ai 45 anni: preferiamo infatti ai neolaureati persone che abbiamo già alle spalle esperienze lavorati-ve e pertanto siano più motivate e abbiano già una buona rete di conoscenze. La motivazione del resto è il criterio "pilota": più il consulente ha entusiasmo magconsuente na entusiasmo mag-giori sono le prospettive di gua-dagno e di crescita per la propria attività e, pertanto, per la società a cui fa riferimento. Ogni consu-lente di Banca Mediolanum rappresenta cioè un tassello esse ziale per se stesso e per il benes sere della Banca.

IL VALORE AGGIUNTO DI BANCA MEDIOLANUM È LA CONTINUITÀ DELLA STRUTTURA MANAGERIALE

La certezza della guida una garanzia per il futuro

Se si decide di voler lavorare in una vrà anche mettere in conto di assistere a fusioni e passaggi di proprieta e quindi di subirne le ricadute sia nel bene che nel male. In pratica, con il cambio dei poteri di vertice, la chance professionale potrebbe lasciare il passo a conflitti ed emarginazione. Entrando invece a far parte della realtà aziendale di Banca Mediolanum questo pericolo non esiste. Da subito e per tutta la durata dell' attività qualunque collaboratore potrà fare affidamento su una garanzia: la certezza dei "punt fissi". vrà anche mettere in conto di assi-

"si".

Vale a dire, la continuità nella
struttura manageriale e la sicurezza
del filo diretto tra vertici e base
aziendale, un valore aggiunto che
Ennio Doris ha voluto fin da principio. La differenza rispetto alle altre

società sta proprio nel fatto che i fondatori dell'azienda hanno poi continuato a guidarla negli anni, ma dopo aver compiuto lo stesso percorso formativo e affrontato le medesime esperienze di chi si affac

percorso formativo e altrontato le medesime esperienze di chi si affaccia oggi alla professione di promotore finanziario. Hanno condiviso l'entusiasmo e le possibili, difficoltà della fase di partenza così come la soddisfazione successiva. Un azienda insomma dal volto più familiare, dove i rapporti umani stanno sullo stesso piano di quelli strettamente lavorativi e, pertanto, lo spirito di gruppo rappresenta una conseguenza quasi naturale. A sua volta la certezza di avere sempre la stessa famiglia alla dirigenza comporta stabilità della rotta, delle linee guida e in particolare della strategia di investimento, ormai collaudata, battezzata come quella delle "5D". Una legge che, suggerendo di diversificare secondo cinque coordi-

nate di investimento, continua a dimostrarsi la soluzione più conve-niente per il cliente che può ottene-re nel lungo periodo i migliori risul-tati e per il promotore che si vede tati e per il promotore che si vede aumentare le opportunità di guada-gno e di crescita. Ma non è tutto. Scegliere Banca Mediolanum signifi-ca entrare nel team di una società che sa investire nelle proprie risor-se. Le persone a cui vanno demanda-te funzioni di responsabilità, infatti, si sono formate rigorosamente nell' azienda.

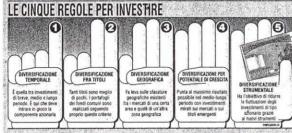
si sono formate rigorosamente nen azienda.

Senza contare che la carriera viaggia su un doppio binario: si può decidere se maturare nella consulenza oppure se diventare imprenditori di se stessi, dando vita ad una struttura con una squadra di cui essere il punto di riferimento. In altre parole qui da noi non ci sono ostacoli oggettivi alla proprio successo, gli uni-ci limiti sono dati dalla volontà e dalle capacità individuali.



COME DIVERSIFICARE UN INVESTIMENTO FINANZIARIO I RISULTATI DEL 2004 RILANCIANO I MERCATI

«5D», una strategia per vincere



Nell'investimento è importante non essere sopraffatti dalle reazioni emotive, come abbiamo letto nell'articolo sovrastante. Per questo Banca Mediolanum, attraverso i suoi Consulenti Giobali, suggerisce da sempre al risparmiatori la "strategia delle 50".

sempre al risparmiatori la "strategia delle SD".

Suffragata dal pensiero di premi Nobel per l'economia quali Samuelson, Kahneman, Modigliani, la strategia individua le cinque linee di diversificazione degli impieghi finanziari, che permettono di ottenere i migliori risultati potenziali dal proprio investimento indipendentemente dalie fluttuazioni del giorno per giorno.

La prima delle cinque D prevede di diversificare gli impieghi in base all'asse temporale, suddividendo le proprie disponibili ai rai il breve periodo (2 o 3 anni) al quale riservare il denaro di cui si può avere bisono in quisiassi momento, di medio periodo e di lungo periodo (oltre 17 anni). La componente azionaria entra in gioco sul lungo periodo. Se l'orizzonte temporale è sufficientemente ampio (oltre i 10 anni) rimpiego in Borsa si dimostra sempre il più redditizio. La seconda D ha a che fare con la diversificazione tra titoli, il classico giardinetto", Maggiore è il 10 ro numero migliori sono le prospettive di un investimento. Lo strumento che meglio risponde a queste esigenze è rappresentato dai fon-

di comuni di investimento

La terza D parte dal presupposto che
l'economia mondiale - tranne rare eccezioni -viaggia a velocità diverse nelle differenti aree geografiche. Differenziando anche secondo un'ottica geografica, e ripartendo i propri impieghi su più Paesi diversi, sempre utilizzando lo strumento dei
fondi, si possone cogliere queste opportunità. Stesso discorso vale per la quarta D,
quella riservata al risparmio sul quale si
può speculare un po' di più, che punta
sulla diversificazione per potenziale di crescita e mira dunque al miglior risultato
nel medio e lungo periodo con investimenti mirati sul settori emergenti dell'econo
mia-La cinquima si completa con la diversificazione sugli strumenti innovativi di
ultima generazione, quali ad-esempio le
nuove polizze Index linked.

Naturalimente questo approccio all'invesstimento non può prescindere dalla guida
di un professionista del risparmio. I Consulenti Globali di Banaca Mediolanum hanno competenza e preparazione per consi-

sulenti Globali di Banca Mediolanum han-no competenza e preparazione per consi-gliare un portafoglio che segua questa stra-tegia e che sta, quindi, composto da una pluralità di strumenti che devono essere monitorati nel tempo e all'occorrenza rica-librati. Ma. soprattutto, costruito di volta in volta sulle esigenze del singolo rispar-miatore.

Ora gli investitori ritornano in Borsa



Superate le esitazioni d'ini-zio d'anno, i mercati borsistici hanno ripreso tono in tutte le aree geografiche, ripropo-nendosi all'attenzione di in-vestitori apparentemente un po' meno distratti riguardo al comparto azionario di quanto lo siano stati nel cor-so del 2004.

so del 2004.

La sensazione che l'atteg-giamento delle autorità mo-netarie americane stia assu-mendo impostazioni più de-cise nel contrastare lo scivola-

statuniten se, uma all'impe-mo dell' unita gno dell' amminiper ripristi-nare, nel corso del mandato, una mag-giore disci-plina della



plina della spesa pubblica, hanno sicuramente contribuito a riportare anche a Wall Street un clima più positivo. Clima che, su un piano politico più generale, ha. trovato un sostegno anche dalla riuscita della consultazione elettorale trakena e dal contributo che da tale riuscita è derivato per il consolidamento rivato per il consolidamento dell'attuale leadership ameri-

Questa evoluzione del sentiment ha evidentemente avuto delle ripercussioni po-sitive anche nei quadranti eu-ropei ed asiatici, dove un' America finanziariamente più virtuosa e un dollaro meno malandato sono tradizio-nalmente forieri di un am-biente economico più favore-vole alla crescita delle attivi-

vole alla crescita delle attività produttive locali.
La diffusione, poi, su vasta scala dei dati sui progressi degli indici borsistici durante lo scorso anno sta cominciando a scalfire l'apatia di molti, che stanno in questo periodo facendo raffronti con la bassa redditività di altre forme d'investimento. Il vecchio, ma sempre confermato, principio del' denaro chiama denaro "può essere ancora una volta chiama denaro" può essere ancora una mato in

causa co-me origine di feno ni imitati-vi, che contribuisco no ad acce-lerare il movimen-to dei prez-

La sinte-si è che, co-

siè che, comun que, esiste una base di argom en ti che giustificano la tenuta della tendenza, con molta soddisfazione per chi ha impostato razionalmente i propri programmi d'investimento, tenendosi al riparo da comportamenti emotivi e da "impuisi di branco", e possibilità tuttora aperte e valide per quanti considerino, con serietà e in un'ottica di lungo termine, l'opportunità di riorganizzare i propri programmi d'investimento con un adeguato posizionamento della componente azionaria. Ricorrendo, ovviamente, ad una seria consulenmente, ad una seria consulenza professionale.

PUÒ RISERVARE BRUTTE SORPRESE L'INVESTIMENTO "FAI DA TE" L'illusione del titolo «giusto»

GIOVANNI BAGIOTTI

Il 95% delle persone munite di licenza di guida dichiara di avere capacità superiori alla media, ma, evidentemente, il 45% di queste ha una eccessi-va fiducia nelle proprie capa-

un atteggiamento simile si riscontra da parte di molti ri-sparmiatori che operano di-rettamente sui mercati finanziari. L'eccessiva fiducia nel le proprie capacità di investinto, l'emotività e l'entusiasmo infatti, giocano spesso un ruolo determinante. Non si spiegherebbe altrimenti il fatto che solitamente i porta-fogli degli investitori individuali contengano al massimo 5-7 titoli, magari nello stesso

settore o paese.

Questa disattenzione nella



Giovanni Bagiotti

gestione del rischio si accen tua nelle fasi di euforia, come a fine degli Anni 90 quando in ogni portafoglio vi era un titoogni portaiogio viera un tuoi lo tecnologico. Questo com-portamento, apparentemen-te irrazionale, si giustifica con la convinzione dei singo-li investitori di potere trovare il titolo "giusto". Ma ciò il più delle volte non accade. Riprova ne sia che gli investitori professionisti sanno che, in media, solo il 60% delle pro-prie operazioni andrà a buon fine. Non si preoccupano per-tanto di quelli che saranno i "cavalli vincenti", ma di gesti-re il rischio elliminando i "per-denti". Non vi è il titolo "giu-sto" vi è però il portafoglio costruito correttamente. Ban-ca Mediolanum da sempre va ca Mediolanum da sempre va costruito correttamente. Ban-ca Mediolanum da sempre va in questa ditezione e della co-siddetta regola delle "5d" - le cinque linee di diversificazio-ne degli impieghi finanziari -ne ha fatto il suo manifesto. Regola che richiede di riparti-re il denaro a disposizione da un punto di vista temporale, tra una pluralità di listini aptra una pluralità di listini ap-partenenti a diversi mercati e settori, senza rinunciare a strumenti innovativi di inve-stimento.



Pagina informativa per i clienti Mediolanum a cura di Roberto Scippa roberto.scippa@mediolanum.it