

Il sostegno tecnico, psicologico e informativo offerto dall'Azienda è garanzia per il risparmiatore

La forza del promotore è Banca Mediolanum

La rete di consulenti rappresenta il core business

La centralità riservata da sempre ai 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 netta ma non solo. La ricerca indipendente "PF Monitor", a cura di Allaxia e GPP&A e relativa al 2004, ha infatti attribuito a Banca Mediolanum una serie di primati. L'istituto, rispetto ai concorrenti, 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 qualitativa, numeri alla mano, la seconda edizione della ricerca realizzata da Banca Mediolanum è tra quelle con i livelli di turn over più bassi. Anche per il 2005 perciò la "ricetta" vincente resterà la stessa. Massimo Doris, Italian Network Manager di Banca Mediolanum, spiega le ragioni e i segreti di tanto successo.



Massimo Doris
Italian Network
Manager
di Banca
Mediolanum

Massimo Doris: «La formazione dei nostri professionisti è garanzia per il risparmiatore che, oggi più che mai, ha 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 e lungo periodo»

Le congiunture finanziarie di segno positivo o negativo portano spesso il risparmiatore a prendere decisioni economicamente irrazionali. Ma d'altra parte sa bene che pure il promotore Mediolanum è un uomo, in quanto tale, non del tutto al riparo dall'emozione. Inoltre, negli anni, il consulente ha potuto fare affidamento sul mantenimento della strategia di investimento, che continua ad essere ancorata alla regola delle "5D". Una regola che apparentemente può sembrare banale, ma che a Banca Mediolanum ha permesso, anche dopo l'attentato dell'11 settem-

bre 2001 alle Torri gemelle, di conseguire una raccolta netta sempre positiva. Come? Grazie appunto alla qualità e alla preparazione dei nostri uomini a cui da sempre offriamo strumenti tecnici ma anche di natura psicologica. E raccolta netta positiva in quel periodo ha significato acquisti molto interessanti per i nostri clienti. In questo sta il plus della formazione "marchiata Mediolanum". Fornire gli strumenti di stampo tecnico psicologico ha rappresentato uno step importante. Ma la vera carta vincente è stata quella della

multimedialità della comunicazione all'interno dell'azienda. Grazie ad un ampio ricorso alle nuove tecnologie abbiamo reso possibile un flusso costante di informazioni dal vertice alla base. In particolare l'operazione è riuscita tramite l'istituzione e col tempo il potenziamento di due canali comunicativi: la televisione aziendale e i corsi via web. Il palinsesto settimanale della tv prevede infatti sei trasmissioni specialistiche per un totale di circa 250 minuti di messa in onda. Ovviamente non tutti guardano tutto: i programmi vengono distribuiti in diverse fa-

scie orarie a seconda che si tratti di consulenti, dirigenti o manager. Allo stesso modo 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 esempio, il proprio sito accede alla rassegna stampa online realizzata ogni mattina dall'ufficio stampa di Banca Mediolanum. Non manca tuttavia l'aggiornamento impartito con le modalità più tradizionali, ossia con 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 loco.

Che differenza c'è tra promotore finanziario e consulente globale?

A suggerire l'impiego di questa formula "multimediale" per la formazione professionale delle risorse è stato lo stesso modello "multicanale" della banca di riferimento. Ossia la volontà di creare una banca in grado di soddisfare a trecentosessantadue gradi le esigenze della clientela - da tutti i servizi bancari e finanziari a quelli di tipo assicurativo - ha reso necessaria una formula più innovativa e completa del percorso formativo dei promotori. Del resto questo è il messaggio contenuto nel nostro slogan pubblicitario che, immaginando di parlare ad un potenziale cliente, informa che Banca Mediolanum è "La banca costruita intorno a lui". Per realizzare questo ambizioso progetto si è messa così in piedi una struttura complessa che offrisse sul mercato tutte le diverse tipologie di prodotti e, parallelamente, si è pensato a una figura professionale nuova che sintetizzasse l'intera gamma di competenze, il consulente globale appunto. Oggi la nostra rete di vendita conta quasi 5mila consulenti globali.

Quali sono i requisiti per entrare a far parte della famiglia Mediolanum?

Non è indispensabile, ma è preferibile avere il titolo di laurea; è comunque sufficiente aver conseguito un diploma di scuola media superiore e un attestato di idoneità all'esame di Stato. In fase di reclutamento il target da noi privilegiato va dai 35 ai 45 anni; preferiamo infatti ai neo-laureati persone che abbiano già alle spalle esperienze lavorative 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 maggiore sono le prospettive necessarie per poter accedere alla propria attività e, pertanto, per la società a cui fa riferimento. Ogni consulente di Banca Mediolanum rappresenta cioè un tassello essenziale per se stesso e per il benessere della Banca.

Quel punto fisso che dà sicurezza

La continuità della struttura manageriale e la sicurezza del filo diretto tra vertici e base aziendale costituiscono il valore aggiunto di Banca Mediolanum



Valerio Baldini

Se si decide di voler lavorare in una tipica società quotata in Borsa si dovrà anche mettere in conto di assistere a fusioni e passaggi di proprietà e quindi di subire le ricadute sia nel bene che nel male. In pratica, con il cambio del potere 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 "punti fissi". 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 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 coordinate di investimento, continua a dimostrarsi la soluzione più conveniente per il cliente che può ottenere nel lungo periodo i migliori risultati e per il promotore che si vede aumentare le opportunità di guadagno e di crescita. Ma non è tutto. Scegliere Banca Mediolanum significa entrare nel team di una società che sa investire nelle proprie risorse. Le persone a cui vanno demandate funzioni di responsabilità, infatti, si sono formate rigorosamente nell'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 successione, gli unici limiti sono dati dalla volontà e dalle capacità individuali.

L'euforia può giocare anche brutti scherzi

Attenti al titolo «giusto»

Il 95% delle persone munite di licenza di guida dichiara di avere capacità superiori alla media, ma, evidentemente, il 45% di questo ha una eccessiva fiducia nelle proprie capacità.

Un atteggiamento simile si riscontra da parte di molti risparmiatori che operano direttamente sui mercati finanziari. L'eccessiva fiducia nelle proprie capacità di investimento, l'emozione e l'entusiasmo infatti, giocano spesso un ruolo determinante. Non si spiegherebbe altrimenti il fatto che solitamente i portafogli degli investitori inclinati a diversificare il massimo 5-7 titoli, magari nello stesso settore o paese.

Questa disattenzione nella gestione del rischio si accentua nelle fasi di euforia, come a fine degli Anni 90 quando in ogni portafoglio vi era un titolo tecnologico. Questo comportamento, apparentemente

irrazionale, si giustifica con la convinzione dei singoli 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 proprie operazioni andrà a buon fine. Non si preoccupano pertanto di quelli che saranno i "cavalli vincenti", ma di gestire il rischio eliminando i "perdenti". Non vi è il titolo "giusto" vi è però il portafoglio costruito correttamente. Banca Mediolanum da sempre va in questa direzione e della cosiddetta regola delle "5d" - le cinque diversificazioni - ha fatto il suo manifesto. Regola che richiede di ripartire il denaro a disposizione del rischio si accentua nelle fasi di euforia, come a fine degli Anni 90 quando in ogni portafoglio vi era un titolo tecnologico. Questo comportamento, apparentemente

Come proteggere dai rischi i propri risparmi

Diversificare con la regola delle 5D

LE CINQUE REGOLE PER INVESTIRE



Nell'investimento è importante non essere sopraffatti dalle reazioni emotive, come abbiamo letto nell'articolo sovrastante. Per questo Banca Mediolanum, attraverso i suoi Consulenti Globali, suggerisce da sempre ai risparmiatori la "strategia delle 5D". Suffragata dal pensiero di premi Nobel per l'economia quali Samuelson, Kaheman, Modigliani, la strategia individua le cinque linee di diversificazione degli impieghi finanziari, che permettono di ottenere i migliori risultati potenziali dal proprio investimento indipendentemente dalle fluttuazioni del giorno per giorno.

La prima delle cinque D prevede di diversificare gli impieghi in base all'asse temporale, suddividendo le proprie disponibilità tra il breve periodo (2 o 3 anni) al quale riservare il denaro di cui si può avere bisogno in qualsiasi momento, di medio periodo e di lungo periodo (oltre 7 anni). La componente azionaria entra in gioco sul lungo periodo. Se l'orizzonte temporale è sufficientemente ampio (oltre i 10 anni) l'impiego in Borsa si dimostra sempre più redditizio. La seconda D ha a che fare con la diversificazione tra titoli, il classico "giardinetto". Maggiore è il loro numero, migliori sono le prospettive di un investimento. Lo strumento che meglio risponde a questa esigenza è rappresentato dai fondi comuni di investimento.

La terza D parte dal presupposto che l'economia mondiale - tranne rare eccezioni - viaggia a velocità diverse nelle diverse aree geografiche. Differenziando anche secondo un'ottica geografica, e ripartendo i propri impieghi su più Paesi diversi, sempre utilizzando lo strumento dei fondi, si possono cogliere queste opportunità. Stesso discorso va-

le 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 sui settori emergenti dell'economia. La quinta D completa con la diversificazione sugli strumenti innovativi di ultima generazione, quali ad esempio le nuove polizze index linked.

Naturalmente questo ap-

proccio all'investimento non può prescindere dalla guida di un professionista del risparmio. I Consulenti Globali di Banca Mediolanum hanno competenza e preparazione per consigliare un portafoglio che segua questa strategia e che sia, quindi, composto da una pluralità di strumenti che devono essere monitorati nel tempo e all'occorrenza ricambiati. Ma, soprattutto, costruiti di volta in volta sulle esigenze del singolo risparmiatore.

Walter Ottolenghi: «Buone possibilità per chi intende investire con programmi a lungo termine»

I mercati ripartono spinti dai record del 2004



Superate le esaltazioni d'inizio d'anno, i mercati borsistici hanno, di nuovo, ripreso tono in tutte le aree geografiche, ripropoñendosi all'attenzione di investitori apparentemente un po' meno distaccati riguardo al comparto azionario di quanto lo siano stati nel corso del 2004.

La sensazione che l'atteggiamento delle autorità monetarie americane stia assumendo impetuosi più decide nel contrastare lo scivolamento della valuta statunitense, unita all'impegno dell'amministrazione per ripristinare, nel corso del secondo mandato, una maggio-

ris disciplina della spesa pubblica, hanno sicuramente contribuito a riportare anche a Wall Street un clima di ottimismo. Il clima che, su un piano politico più generale, ha trovato un sostegno anche dalla riuscita della consultazione elettorale irakena e dal contributo che da tale riuscita è derivato per il consolidamento dell'attuale leadership americana.

Questa evoluzione del sentimento ha evidentemente avuto delle ripercussioni positive anche nei quadranti europei ed asiatici, dove un'America finanziariamente più virtuosa e un dollaro meno malandato sono tradizionalmente forieri di un ambiente economico più favorevole 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 "de-



Walter Ottolenghi

naro chiama denaro" può essere ancora una volta chiamato in causa come origine di fenomeni imitativi, che contribui-

scono ad accelerare il movimento dei prezzi.

La sintesi è che, comunque, esiste una buona dose di argomenti che giustificano la tenuta della tendenza, con molta soddisfazione per chi ha impostato razionalmente i propri programmi d'investimento, tenendosi al riparo da comportamenti "emozionali" e da "impulsi a brando", 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 consulenza professionale.

servizio clienti
 800 010 107
 NUMERO VERDE
 800 010 107
 www.bancamediolanum.it

Selezione e Reclutamento
 tel. 02-90492778