

► forte che nel mio inconscio temevo di non farcela e di notte avevo l'incubo di ritrovarmi nella banca con le inferriate alle finestre e i vetri smerigliati. Nei primi quattro anni, per reagire lavoravo fino a 20 ore al giorno visitando i clienti senza mai saltare una sera, anche il sabato e la domenica mattina. E io, che sono sempre andato a messa il giorno di festa, entravo in chiesa solo a Natale e a Pasqua». Ma a determinare la vera svolta nella sua carriera e nella sua vita fu un incontro decisivo avvenuto con Silvio Berlusconi. Era la primavera del 1981...

Domanda. Un caso fortuito...

Risposta. Molto di più. Fu un insieme di tali e tante circostanze eccezionali e fortunate combinate insieme da farmi quasi pensare all'intervento della divina provvidenza. Mia madre era scomparsa da pochissimi mesi e io che ho sempre pensato che l'amore materno va al di là della morte, considero la mamma il mio angelo custode e credo che abbia combinato tutto lei.

D. Ma quali furono questi avvenimenti così ben concatenati?

R. Prima di tutto il merito va alla vostra rivista. Infatti avevo letto l'intervista a Berlusconi ritratto sulla copertina di *Capital*. Questo mi permise di riconoscerlo quando me lo trovai di fronte nella piazzetta di Portofino. Seconda coincidenza fu il fatto che mi ero recato a Genova per incontrare Victor Uckmar, che in una

precedente intervista sempre a *Capital* era presentato come un eccellente tributarista. Risolto il problema fiscale, decisi con mia moglie di andare a dormire a Portofino invece

che in città. Era un giovedì e Berlusconi scelse eccezionalmente di arrivare in elicottero nel paesino ligure, dove aveva una casa in cui non soggiornava mai. Era di umore nero per fatti suoi e si era preso un momento di relax

D. Come lo abbordò? Che cosa gli disse?

R. Lei non mi conosce, ma io conosco lei attraverso l'intervista a *Capital* e desidero stringere la mano a una persona che ammiro molto.

D. Tutto qui?

R. Lui sembrò apprezzare la frase amichevole di una persona che lo ammirava e ne approfittai per chiedergli un appuntamento. Gli spiegai che lavoravo per la Dival, gestendo oltre 700 persone e raccogliendo più di 10 miliardi di lire di risparmi al mese. Con un imprenditore immobiliare come lui avremmo potuto fare molto di più. Berlusconi stava vivendo la fase di lancio della sua tv commerciale e aveva bisogno di liquidità, tanto più che allora il settore immobiliare era in crisi.

D. E lui come reagì?

R. Mi fece tre domande, una più approfondita dell'altra, e in due minuti sembrava già espertissimo del mio settore che fino ad allora aveva ignorato. Non ho mai visto nessuno impadronirsi così rapidamente di una situazione del tutto nuova.

D. Quando le concesse un appuntamento?

R. Mi chiamò 15 giorni dopo. Io non gli avevo lasciato il mio biglietto da visita ma lui aveva memorizzato il nome e mi aveva rintracciato attraverso la Ras. Dopo il fallimento di una trattativa con Bagnasco, Silvio aveva deciso di crearsi una rete per la vendita degli immobili e aveva incontrato manager di Europrogram, Eurogest e Fideuram. Il loro approccio era sbagliato. Gli dicevano: «Io guadagno tot, mi dica quanto in più posso guadagnare lavorando per lei».

D. Lei usò una tattica diversa?

R. Gli dimostrai che guadagnavo oltre 100 milioni al mese (l'ultimo assegno del gennaio 1982 prima di lasciare Dival

Da Berlusconi ho ricevuto un importante insegnamento: se l'idea piace a tutti, scartala. Non è abbastanza innovativa. Ma se mi dicono che sono pazzo allora inizio a lavorarci su

fu di 124 milioni). Gli presentai un centinaio di pagine di contratti realizzati in 11 anni e gli dissi: «Da lei non voglio niente. Se ci mettiamo d'accordo e io lavoro con lei in società, sono sicuro di poter raggiungere gli stessi risultati in metà tempo. Io ci metto i soldi e riparto da zero, ma se va bene, va bene per tutti e due, e se va male...».

D. Immagino la reazione di Berlusconi...

R. Sì, lo colpì il fatto che abbandonassi un'attività tanto sicura e redditizia e pensò che questo Doris ci credeva davvero. Ma io aggiunsi che la rete per la vendita di immobili non era il mio obiettivo finale: io volevo creare un'azienda che diventasse il punto di riferimento delle famiglie italiane per tutti i problemi finanziari e di risparmio.

D. Dopo 25 anni di suoi successi in Mediolanum, in cui il suo socio non ha mai messo le mani direttamente, come ►►

