

Le due maggiori realtà del settore vivono un momento opposto: Mediolanum ha un capo azienda emergente che piace, la banca romana ha appena perso il secondo capo in un mese

MASSIMO DORIS

Il "figlio d'arte" supera la prova più impegnativa

GIORGIO LONARDI

Milano

«HO vissuto tutte le *convention* di Banca Mediolanum dal 1982 in poi, quando si chiamava ancora Programma Italia. Partecipando s'impara per forza». Non se la tira Massimo Doris, 37 anni, primogenito di Ennio il fondatore e principale azionista (37%) di Banca Mediolanum, a un soffio dalla Fininvest (35%) di Silvio Berlusconi. Perché lui, Massimo, si è conquistato sul campo i galloni di erede designato di papà Ennio diventando il capo delle rete commerciale, il cuore pulsante del gruppo. La prova finale è avvenuta pochi mesi fa a Pesaro quando il giovane Doris ha arringato una platea composta da 6 mila promotori finanziari. Un esame difficile perché l'*asset* di gran lunga più importante della Banca sono proprio i promotori: un esercito disciplinato e compatto ma che per vincere le sue battaglie ha bisogno di essere motivato, convinto e galvanizzato.

Ebbene, in quell'occasione l'erede ha dato prova di saperci fare. Ma soprattutto Massimo ha dimostrato di avere uno stile efficace seppure diverso da quello di papà. L'erede, infatti, si è dimostrato caldo ma senza strafare, misurato nei toni ma abile nella mimica. Un ragazzo capace di innescare un meccanismo di identificazione fra i promotori più giovani catturando anche l'attenzione dei più anziani. L'unico aspetto che ricordava quel consumato mattatore di Ennio Doris, uno capace di parlare a braccio per tre ore ipnotizzando la platea, era la postura di Massimo e l'abilità di sottolineare i concetti gesticolando.

Alto come papà (1 metro e 86) ma più asciutto di Ennio, il giovane Massimo è convinto di avere ancora parecchio da imparare: «Mio padre "sente" la sala più di me. E questo gli permette di coinvolgere la platea in modo più efficace. Quanto a me, da Pesaro in poi penso di aver migliorato: mi sento più tranquillo e questo mi aiuta pa-

recchio». Comunque attenzione: il ragazzo è ben cosciente del proprio valore. Dice: «Fra me e mio padre c'è un'altra differenza. Io ho la fortuna di conoscere un po' meglio l'azienda in tutti i suoi meandri. Questa fortuna è dovuta al fatto che ho iniziato dal basso, ho cominciato dalla gavetta imparando a conoscere le procedure, i modi di pensare, i difetti e le virtù dei nostri collaboratori». In ogni caso Ennio rimane «un grande venditore, sicuramente migliore di me» e «un manager impareggiabile quando si tratta di gestire la gente».

Se proprio vogliamo trovare un difetto a Massimo Doris è in quel suo curriculum fin troppo perfetto. Nato a Bassano del Grappa nel 1967 studia ragioneria al Gonzaga di Milano e si laurea alla Statale in Scienze Politiche. Ancora studente universitario Massimo si fa le ossa vendendo polizze vita e quindi passa al controllo di gestione di Programma Italia. Nel '96 entra nel consiglio di Mediolanum dove rimane un anno, per poi volare a Londra dove in 18 mesi lavora in tre diverse banche d'affari: UBS, Merrill Lynch e Credit Suisse. Tornato in Italia, il giovane Doris fa l'esame da promotore finanziario, guida il marketing su Internet per poi diventare assistente del direttore generale Lombardi e quindi, nel 2002, capo della formazione della rete. Ora l'ultimo passaggio, responsabile dei promotori.

L'ascesa di Massimo getta una nuova luce sul futuro di Mediolanum, considerata finora una *one man bank* con tutte le fragilità connesse ad un'impresa centrata su un uomo solo. Anche perché una forte leadership proiettata nel futuro, oltre a rassicurare i mercati, potrebbe rendere più praticabili accorpamenti, acquisizioni o fusioni. In questo quadro non mancano i precedenti. Basti pensare alla costituzione di Banca Esperia la joint-venture creata assieme a Mediobanca che secondo alcuni avrebbe dovuto preludere ad un'intesa più stretta con Piazzetta Cuccia. Tanto che di lì a poco Mediolanum era stata in pista per un'i-

potesi di fusione con Generali.

Oggi quel disegno appare completamente archiviato. Tuttavia anche per una "Banca-Rete" come Mediolanum l'esigenza della crescita in Italia e all'estero rimane un'esigenza da cui difficilmente si può prescindere. Lo stesso Massimo Doris ha detto recentemente che «con cinquemila consulenti siamo ancora piccoli: puntiamo al raddoppio». Un traguardo che potrebbe essere raggiunto in una volta sola rilevando Fideuram. Un'ipotesi di cui negli ultimi mesi si è parlato a lungo. E che forse rimane ancora valida.

E' riuscito a convincere i promotori, senza scimmiettare il padre



Nelle foto,
dall'alto,
Stefano
Preda, Ennio
Doris e
Giovanni
Perissinotto
Al centro,
Massimo
Doris visto
da
Ruggieri

