

BANCHE ■ Ennio Doris stima di chiudere il 2004 con risultati migliori del 2003 grazie al raccolto assicurativa

Mediolanum punta sulla Cina

Acquistato il rimanente 15% di Fibank - Accordo con Amex per i clienti «affluent»

MILANO ■ «Made in Italy non vuol dire solo fashion o Ferrari ma anche finanza. Il nostro è un modello destinato ad avere successo ovunque nel mondo, visto che siamo stati gli unici a livello mondiale in questi anni di crisi a essere in grado di incrementare la propria raccolta, a fare utili sensibili e a mantenere pressoché inalterato il numero e lo spirito dei collaboratori». A parlare così è Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum, che ha rilevato l'ultimo 15% della spagnola Fibank per 39 milioni di euro (la struttura, avviata nel 2000, sarebbe già a break even) e in pieno sviluppo dell'attività in Germania (presente solo con 70 promotori) è pronto a esportare il suo modello non solo in Europa (in ordine Francia, Polonia e Russia) ma perfino in Estremo Oriente. «In particolare in Cina — ha ricordato — dove se ora il reddito medio è basso, a ben vedere si

scopre che ci sono in Cina almeno 100 milioni di "europei" in termini di livello di reddito». E in prospettiva di questo sviluppo, ma non solo, Banca Mediolanum ha avviato una collaborazione con American Express per dotare i circa 35mila clienti super affluent (gli affluent veri e propri sarebbero 150mila) di una carta di credito che dà diritto a una serie di vantaggi e ne premia l'impiego con una vasta gamma di punteggi. Come l'iscrizione al programma Membership Reward PrimaFila che trasforma tutte le spese in premi.

E nelle spese che fanno punteggio ci sono anche i prodotti finanziari. Insomma, un giochetto, che può rivelarsi molto vantaggioso per la stessa banca in termini di fidelizzazione-clienti e raccolta. Per fare un esempio ogni nuovo prodotto finanziario sottoscritto dà diritto al sottoscrittore 50 punti. E per i clienti affluent è stata

predisposta anche una divisione con servizi e prodotti dedicati nella quale sono impegnati 50 promotori finanziari con portafoglio medio di 20 milioni di euro. L'obiettivo è di replicare il successo di Banca Esperia che in due anni si è decisamente fatto largo nel segmento private. E proprio per ampliare questa divisione ci sarà anche un'azione di reclutamento su promotori specializzati in questo target. «Ma siamo

interessati solo singoli promotori — ha aggiunto Doris — e al momento non c'è alcun tipo di interessamento per la rete di Fideuram». Allo stesso modo Doris ha anche negato qualunque tipo di collaborazione (qualcuno aveva parlato di Generali) con società assicurative per competere nel segmento della previdenza integrativa. Quanto al bilancio dell'anno in corso se il 2003 si era chiuso con masse gestite per circa 23,5 miliardi di euro i risul-

tati di fine anno si preannunciano migliori, anche a fronte di commissioni di performance molto inferiori a causa dell'andamento dei mercati. Questo perché l'attività ordinaria avrebbe più che compensato il calo delle commissioni di performance. Va precisato che la società ha eliminato sui fondi comuni di diritto italiano le commissioni di performance così come richiesto e nel 2005 le eliminerà anche dai fondi di diritto irlandese. Il buon risultato dell'esercizio in corso è legato soprattutto al comparto assicurativo. «Nelle polizze ricorrenti stiamo crescendo molto di più di ogni altro concorrente — ha concluso Doris — e molto faremo grazie alle opportunità legate alla riforma pensionistica». Nonostante le rassicurazioni, il mercato sembra essere scettico sul mantenimento dell'elevata redditività degli ultimi anni: il titolo ha perso ieri l'1% a 5 euro.

LUCILLA INCORVATI



Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum (Agf)

