

ESPANSIONE

# Mediolanum vuole crescere prima in Europa poi in Cina

da Milano

È l'espansione in Europa il primo obiettivo per il gruppo Mediolanum; ma è già previsto un ulteriore sviluppo all'estero, il cui primo passo sarà in direzione della Cina. Ad affermarlo è l'amministratore delegato Ennio Doris, nel corso della presentazione della partnership con American Express per la creazione di Primafila, un programma di premi per i clienti.

«La priorità è quella di completare la nostra presenza in Europa - spiega - Siamo assenti, ad esempio, in un Paese importantissimo come la Francia. Ci sono buone possibilità di mercato, dal punto di vista assicurativo, in Polonia e anche in Russia dove la situazione si sta assestando e sta crescendo progressivamente. Dopo di che guardiamo con interesse an-

che all'Asia e in particolare a Estremo Oriente e Cina. Quel che è certo - conclude Doris - è che siamo soltanto all'inizio di quest'avventura e il nostro obiettivo è esportare ovunque il nostro modello».

L'accento è sulla parola «nostro» e proprio per questo Ennio Doris esclude qualsiasi interesse per la rete di Fideuram, che sta attraversando un momento di cambiamento. Mediolanum «non è interessata ad alcuna rete, ma solo a singoli promotori».

Nessuna alleanza neppure con Generali: «Non c'è bisogno di nessun accordo con altre assicurazioni, siamo totalmente autosufficienti», ha detto Doris. Conclusa invece per 39 milioni di euro l'acquisizione dell'ultimo 15% della controllata spagnola Fibanc da parte di Banca Mediolanum.

Ai migliori clienti della banca sarà riservata Primafila, frutto del-

la prima partnership a livello europeo firmata ieri da Mediolanum con American Express. Carta Oro Mediolanum American Express, che dà accesso al programma, sarà infatti assegnata gratuitamente alla fascia dei circa 36mila clienti più ricchi di Banca Me-

diolanum. L'interesse per il segmento «affluent», ha spiegato Doris, si è concretizzato nella creazione di una nuova divisione aziendale e della «rete affluent», composta per ora da 50 promotori finanziari.

Attraverso l'uso della carta, i clienti Mediolanum potranno trasformare le spese sostenute in premi. Inoltre, il programma consente di accelerare il raggiungimento dei premi in palio accumulando punti anche attraverso i servizi e i prodotti di Banca Mediolanum. Per esempio, ogni riga di

estratto conto bancario farà guadagnare un punto, ogni utenza attivata sul conto corrente 20 punti, ogni nuovo prodotto finanziario sottoscritto 50 punti.

Per quanto riguarda l'esercizio 2004 «i risultati di Mediolanum saranno sicuramente migliori del 2003, nonostante le commissioni di performance saranno nettamente minori», ma verranno compensate «dalla crescita delle attività ordinarie». Ennio Doris, per dimostrare la propria fiducia nel titolo, ha assicurato che continuerà ad acquistare azioni, «perché il valore del titolo è sottovalutato». Il numero uno di Mediolanum è pronto anche a salire nell'azionariato di Antonveneta, di cui è socio attraverso la fiduciaria Deltaerre: «Io sono pronto a rinnovare la mia adesione al patto e a continuare, anche salendo di qualche cosa», ha concluso. Il titolo Mediolanum ha chiuso in ribasso dell'1,05% a Piazza Affari.

*Doris: «Non siamo interessati a reti, solo a promotori»*



PROGETTI Ennio Doris (Mediolanum)

