

**PARLA DORIS** L'a.d. Mediolanum è aperto ad aggregazioni ma solo se servono a sviluppare il gruppo. Che vuole lanciare fondi di hedge in Italia e a esportare il marchio in Europa. Rcs? Non facciamo investimenti finanziari diretti, ma attraverso Mediobanca

# Nozze? Solo per crescere

di Paola Valentini

**N**el suo studio tutto di legno scuro nel quartier generale di Mediolanum a Milano 3 city Ennio Doris riserva un ampio spazio, in una mensola alla destra della scrivania, alle foto della sua famiglia con cui condivide, tra le altre cose, l'investimento in Mediolanum.

La moglie Lina, innanzitutto, e poi i due figli, un maschio e una femmina, la seconda generazione che rappresenta la continuità dell'azienda, e i nipoti. Alla famiglia Doris fa capo il 37,5% della società fondata 20 anni fa insieme al premier Silvio Berlusconi che, come noto, detiene il 35,2% tramite la Fininvest.

L'a.d. di Mediolanum accetta di parlare del suo gruppo e dei temi che hanno scaldato quest'estate della finanza: dal patto Rcs fino alle conseguenze della riforma di Bankitalia sul risparmio gestito. E proprio da questo punto che inizia.

**Domanda.** In questi giorni la Banca d'Italia sta preparando il nuovo regolamento che ridimensionerà le commissioni di incentivo dei fondi comuni. Come affronterete la riforma?

**Risposta.** Abbiamo spazi per muoverci. Non abbiamo difficoltà a modificare il regolamento dei nostri fondi aumentando le commissioni di gestione tradizionali e togliendo quelle di incentivo, o facendo un confronto con un benchmark di mercato. È un cambiamento neutrale dal punto di vista dei nostri margini e in più consentirà di ottenere due ri-

sultati positivi: la stabilizzazione degli utili e l'aumento dell'embedded value.

**D. Perché?**

**R.** Le commissioni di incentivo sono una componente variabile, mentre quelle di gestione sono prevedibili. Inoltre l'embedded value potrà aumentare perché le commissioni di performance pesano su questo indicatore solo per una quota.

**D. Ma i clienti pagheranno di più?**

**R.** Il prezzo è poco importante per i clienti, ciò che conta di più è quanto riusciamo a farli guadagnare. Inoltre, secondo un'analisi di McKinsey, il costo complessivo dell'investimento in fondi sul mercato italiano è tra i più bassi d'Europa. I risparmiatori hanno imparato a diversificare sui fondi puntando ad avere più del tasso fisso. E ciò dipende da come si usano gli strumenti finanziari, ovvero da come il promotore riesce a guidare il cliente sulla base delle indicazioni della società. Il promotore è l'artefice del 90% del risultato del cliente. Va evitato l'errore di vendere quando il mercato scende e comprare quando sale. Noi per esempio siamo l'unica azienda in Italia ad aver sempre realizzato una raccolta positiva nei momenti più difficili di mercato. Questo significa che trasferiamo la performance dei fondi al cliente. Tanto per fare un esempio, la durata media dei sottoscrittori dei nostri fondi è di circa sei anni, contro i 29 mesi degli Usa. Nel caso delle polizze unit e index linked la durata è ancora maggiore, si va dai dieci ai 17 anni.

Il nostro grande orgoglio è che riusciamo a influenzare le performance dei nostri clienti e a renderle migliori di quelle che ottengono le altre società di gestione. Da un confronto con i nostri concorrenti italiani nel periodo tra il 1° gennaio 2000 e l'agosto dell'anno scorso, emerge che la differenza di rendimento è stata in media del 23% in più.

**D. È soddisfatto dell'andamento del titolo Mediolanum?**

**R.** Ritengo che il mio titolo sia molto depresso. D'altro canto gli analisti hanno difficoltà nel valutare perché siamo un'azienda profondamente innovativa e i modelli che gli uffici studi applicano non funzionano per la nostra società. La nostra compagnia di assicurazione, la nostra banca e la nostra strategia finanziaria sono diverse da quelle delle altre società.

**D. È per questo che nell'ultimo anno e mezzo ha acquistato diversi piccoli pacchetti del titolo?**

**R.** Li ho comprati e continuo a farlo proprio perché credo che il titolo sia sottovalutato.

**D. Come vanno i piani di crescita in Europa?**

**R.** Vogliamo costruire il primo vero gruppo bancario europeo perché in sette-dieci l'obiettivo è essere presenti nei principali paesi d'Europa con aziende partecipate al 100% che fanno fatturato e utili utilizzando la stessa strategia commerciale, il nome e i prodotti di Banca Mediolanum. Siamo in grado di finanziare questo processo di

espansione senza bisogno di fare aumenti di capitale e mantenendo una politica di dividendi generosa.

**D. È realistica l'ipotesi di integrazione con un altro gruppo?**

**R.** Siamo molto corteggiati anche dall'estero. Devo dire che non sono chiuso a priori se ritenessi l'offerta interessante per lo sviluppo del gruppo. Ma non è una necessità.

**D. Avete iniziato da Spagna e Germania. Le prossime tappe?**

**R.** Fibanc in Spagna, che ha una squadra di 11 manager e oltre 400 promotori, ha raggiunto il break even e nel 2004 ci darà un piccolo utile. Ci muoveremo concretamente in altri paesi nel momento in cui anche la Germania, dove stiamo investendo ma già si vedono i primi risultati della start-up, sarà vicina al break even. Quindi posso immaginare che l'ingresso in altri stati avverrà dal 2006, a meno che non salti fuori qualche occasione interessante prima. Confermo che Francia e Polonia potranno essere le

prossime tappe. Inoltre in Germania stiamo completando la squadra di manager italiani e siamo arrivati a una settantina di promotori. Qui c'è il problema della lingua, siamo partiti con tre manager, adesso ne abbiamo nove e raggiungeremo gli 11 entro fine anno. Credo, comunque, che in ogni paese dove entreremo introdurremo gradualmente le insegne di Banca Mediolanum. E questo a partire da Spagna e Germania. Inoltre l'obiettivo è vendere gli stessi prodotti del mercato italiano. Ci potrà essere qualche aggiornamento particolare per le leggi fiscali locali.

**D. Banca Esperia, la joint venture nel private banking con Mediobanca, ha puntato sui fondi di hedge fund. Mediolanum seguirà l'esempio?**

**R.** Lanceremo nei prossimi mesi anche noi fondi di hedge con il supporto di Banca Esperia perché si è creata in questo settore una notevole esperienza. L'istituto ha funzionato molto bene perché ha coniugato tradizione e innovazione.

**D. Come si chiuderà il primo semestre dopo l'utile netto del primo trimestre a quota 54 milioni (+94%)?**

**R.** Il gruppo sta andando bene sia dal punto di vista dei risultati economici sia di business.

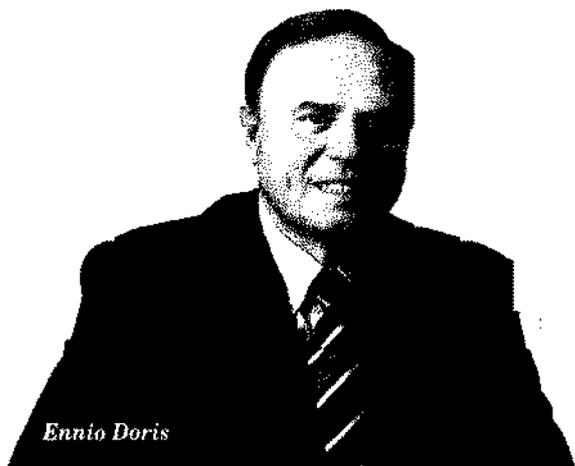
Oltre all'utile di Esperia, quest'anno, come ho detto, la Spagna registrerà un piccolo profitto. Il primo semestre, quindi, dovrebbe darci risultati migliori rispetto all'anno scorso. Siamo in crescita.

**D. Il 14 settembre scade il patto di sindacato sul 51% del capitale con la Fininvest...**

**R.** Lo rinnoveremo.

**D. Come vede l'ingresso di nuovi soci in Rcs?**

**R.** Ritengo che Rcs sia una buona opportunità di investimento e per questo vedo molto positivamente l'ingresso dei nuovi soci. Se poi ci sono tanti altri che vogliono entrare, da investitore sono felice perché questo conferma che il titolo è una buona opportunità. Comunque Mediolanum non fa investimenti finanziari diretti, ma partecipa attraverso Mediobanca. E il cda di Mediobanca ha deliberato con voto unanime di acquisire le quote a lei spettanti di Gemina in Rcs e di partecipare all'inoptato dei soci. Inoltre in Rcs è appena arrivato un manager di ottimo livello come Vittorio Colao che darà prova di capacità. Ne sono convinto. (riproduzione riservata)



Ennio Doris

