

La seconda vita di Mediolanum

ORA IL GRUPPO PUNTA SUL PRIVATE BANKING

giovedì 21 luglio 2011

Copia abbinata a "Soldi Economia Finanza e Personal Business"

Anno 1 | Numero 27

cover story

GUARDIAMO ANCHE AI PATRIMONI MEDIO-ALTI
ENNIO DORIS SI CONFIDA CON BLUERATING

reti & gestori

PIETRO GIULIANI CI SPIEGA IL PERCHÈ
DEI RISULTATI DI AZIMUT

valzer delle poltrone

ARRIVA HELMUT BERNKOPF, IL NUOVO CAPO
DELLA CONSULENZA PATRIMONIALE DI UNICREDIT

giro d'italia delle reti

TUTTI I SEGRETI DELLA TOSCANA,
UNA REGIONE RICCA DI PICCOLI OPERATORI

advisory della settimana

A COLLOQUIO CON DANIELE BERNARDI
A.D. DI DIAMAN SIM



Ennio Doris,
fondatore e a.d.
del gruppo Mediolanum

Tutti i giovedì abbinato a
SOLDI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il gruppo guidato da Ennio Doris ha deciso di puntare sui patrimoni medio-alti

Mediolanum snobba un pò il retail

“Gli altri provano a rincorrerci ma il nostro modello resta l'unico”

Matteo Chiamenti

Ritrovarsi in pieno centro a Torino, tra le maestose mura di Palazzo Carignano, oggi sede del Museo del Risorgimento, riempie lo spirito di un certo orgoglio italiano (un sentimento piuttosto sopito nei cittadini del Bel Paese). Ritenersi unici, per un certo verso, è un sentore paradossalmente comune: tra abitanti di una stessa nazione, tra compagni di squadra e perché no, di azienda. Ciò nonostante, esistono casi in cui l'aggettivo “unico” assume il ruolo di vero e proprio motto interno professionale, come nel fattispecie di Banca **Mediolanum**, una delle realtà bancarie che da sempre ha saputo manifestare la propria originalità. Lo fece coniato il termine “family banker” quando tutti si limitavano a parlare di promotore e l'ha fatto qualche giorno fa, quando ha scelto proprio il Museo del Risorgimento per ospitare una conferenza dedicata alla divisione Private Banking, una realtà meno conosciuta rispetto al volto retail, ma sulla quale il gruppo di Ennio Doris ha deciso di puntare con fermezza. Ed è proprio con lui, il presidente di Banca **Mediolanum**, che BLUERATING ha deciso di fare quattro chiacchiere. Un dialogo torinese che ribadisce la visione di un uomo che ha cambiato il modo di fare consulenza finanziaria in Italia.

Presidente Doris, siamo abituati a vederla promotore di iniziative dedicate al retail. Che ruolo ha il private banking all'interno del vostro modello?

Quando parliamo di **Mediolanum** parliamo di un modello di servizio verso la clientela che opera a 360 gradi, sulla base delle esigenze della stessa. È quindi evidente la necessità vitale di sviluppare la consulenza dedicata anche ai patrimoni medio-alti. Il fatto che il nostro lato più conosciuto sia il retail non significa affatto che il nostro impegno in questo segmento sia inferiore: a titolo esemplificativo ogni anno ci prodighiamo nell'organizzare decine e decine di eventi dedicati ai nostri clienti, normalmente mediante dei veri e propri talk show con ospiti illustri del mondo economico. La scelta di location ricercate e cariche di storia, come in questo caso il Museo del Risorgimento, deriva dalla nostra volontà di fare sentire come ancora più unici i nostri appuntamenti.

Si tratta quindi di un modo per ribadire la vostra vicinanza ai clienti, specie all'interno di un contesto di mercato piuttosto spiazzante?

Senza dubbio. È proprio in momenti come questo, dove ad esempio la speculazione internazionale vede terreno fertile per spaventare i mercati sul debito pubblico italiano e per creare movimento, che i nostri professionisti si esaltano e fanno sentire ancora di più il loro appoggio alla clientela. Ovviamente la nostra azienda deve essere allo stesso modo presente nei confronti dei consulenti, fornendo loro tutti gli strumenti adatti ad operare al meglio. Non per nulla tutti i nostri private banker, così come per i family banker, ricevono quotidianamente le trasmissioni di approfondimento della nostra tv

aziendale, le quali forniscono consigli indispensabile per fornire una chiave di lettura completa al risparmiatore.

Uno dei vostri cavalli di battaglia, sempre in tema di assistenza al cliente, è proprio il supporto tecnologico, in primis via internet e telefonia. Ora anche altre reti sembrano volere rinforzare questo canale, si pensi ad esempio alla recente novità introdotta da Fideuram con “Mobile Solution”. Non temete quindi di perdere quello che è stato tipicamente un vostro vantaggio competitivo?

A mio avviso non è minimamente pensabile che le altre reti siano in grado di replicarci sotto questo aspetto. Il nostro vero vantaggio non deriva tanto dalle piattaforme, sulla cui eccellenza ormai si è dibattuto da tempo, ma dalla cultura e dalla sicurezza che i nostri consulenti, attraverso queste, riescono a infondere ai risparmiatori. Sfido a trovare una assistenza così personalizzata come la nostra, sfido a trovare un banking center da 400 operatori evoluto come il nostro, dove è addirittura possibile una chiamata a tre tra family banker, cliente e operatore telefonico. E a ribadire la nostra leadership ci pensano i dati relativi alla raccolta: le anticipo che a giugno saremo i primi con 270 milioni di euro, mentre il secondo, Fineco, ne avrà circa 80. Nessuno ci copia.

Se la concorrenza non sembra spaventarvi, vi è però una scenario generale di incertezza che sembra

avvolgere il sistema bancario italiano. Tra le ultime incognite vi è ad esempio l'aumento dello 0,75% dell'Irap contenuto all'interno dell'ultima manovra...

L'Irap è una tassa iniqua perché non tassa gli utili aziendali, bensì va a colpire il lavoro, danneggiando in tal senso il sistema produttivo alla sua radice. In un momento di difficoltà diventa semplice per un governo aumentare la pressione su banche e assicurazioni, piuttosto che direttamente sul cittadino, ma ciò non giustifica comunque il senso di un contributo che io reputo ingiusto. Ciò detto ci adegueremo e andremo avanti come sempre abbiamo fatto.

Sempre in materia di banche

non si può non chiederle il parere sul contestuale previsto aumento del bollo sul deposito titoli, mentre, e questo potrebbe rivelarsi vantaggioso, vi è una diminuzione dell'aliquota al 20% sui conti deposito e su quelli on-line...

Come le ho detto in precedenza, noi proseguiamo sulla nostra strada, non abbiamo bisogno di particolare variazioni della normativa per riuscire a essere vincente.

Si pensi che nonostante il contesto fiscale finora svantaggioso siamo riusciti comunque a offrire al pubblico dei risparmiatori il conto corrente Freedom dove, grazie ad una polizza di supporto, la tassazione sul rendimento è stata limitata nell'ordine del 12,5%.

Concludiamo con una battuta d'obbligo, essendo tipicamente periodo di calciomercato. Diverse piccole realtà sembrano essere sul mercato, come ad esempio Banca Network. La cosa vi può interessare?

I movimenti attuali del mercato derivano da una naturale contrazione dell'offerta derivante dall'incremento salutare, ai fini del servizio offerto, della concorrenza. In genere siamo piuttosto scettici verso le acquisizioni, in quanto riteniamo difficilmente esportabile il nostro modello unico di consulenza. Si tratta di una vera e propria filosofia di eccellenza a supporto del cliente e, come tale, difficile da insegnare.

250

mila euro

È la cifra minima necessaria per utilizzare i servizi di private banking

18

unità

Media di giornate pro capite dedicate alla formazione del personale nel 2010

270

milioni di euro

Il dato di raccolta netta del mese di giugno 2011 preannunciato da Ennio Doris

400

individui

Il numero di persone del call center di Banca Mediolanum



Ennio Doris

Sulla raccolta di giugno saremo i primi, con 270 milioni di euro mentre Fineco ne avrà circa 80. Nessuno ci può copiare

Ennio Doris,
presidente di **Mediolanum**



L'azienda di Basiglio ha fatto conoscere al pubblico il ruolo del promotore

E anche questa è storia italiana

Il 1995 è stato l'anno della svolta, con la costituzione della holding

Matteo Chiamenti

Tutto è partito quando quasi trent'anni fa, precisamente nel 1982, Programma Italia S.p.A. sviluppò una partnership con il gruppo Fininvest, quest'ultima holding ammiraglia fondata nel 1978 da Silvio Berlusconi. Si tratta della prima rete in Italia ad offrire consulenza globale nel settore del risparmio, mentre un anno dopo nasce Mediolanum Gestione Fondi, società di gestione di fondi comuni di investimento di diritto italiano, una delle prime presenti sul nostro paese. L'offerta della rete si amplia ulteriormente, questa volta nell'ambito assicurativo e previdenziale, con l'acquisizione da parte del gruppo della società Mediolanum Vita e con la successiva costituzione di Programma Italia Investimenti, Società di Intermediazione Mobiliare. Un anno fondamentale è il 1995, quando nasce Mediolanum S.p.A, holding di tutte le attività di settore; sarà sempre lei, giusto un anno più tardi, a entrare a quotarsi sul listino della Borsa di Milano (ancora oggi facente parte del paniere Ftse Mib). Nel 1997 è volta dell'esordio

di uno dei brand più conosciuti nell'ambito bancario (tanto da diventare persino indossabile su magliette e felpe, ma questa è un'altra storia) dall'evoluzione di Programma Italia nasce Banca Mediolanum, che segna l'ingresso del gruppo Mediolanum in questo settore. Tre anni più tardi Banca Mediolanum lancia la "banca on line", offrendo ai suoi clienti, oltre all'operatività dei canali tecnologici e la consulenza, anche servizi di trading. Il lancio viene promosso anche attraverso una campagna pubblicitaria su tv e stampa, che vede Ennio Doris, presidente della banca, come testimonial: un "esordio" mediatico che gioverà non poco alla causa della società. Sempre in quell'anno il servizio di consulenza vede una sua importante evoluzione nell'offerta: Mediolanum acquisisce il 2% di Mediobanca e con essa, successivamente, costituisce Banca Esperia, una joint venture per l'offerta dei servizi di private banking. Ma il 2000 è anche l'anno in cui Banca Mediolanum si apre oltre i confini italiani: con l'acquisizione del gruppo Bancario Fibanc, la società approda in Spagna. Lo

shopping europeo prosegue nel 2001 con l'acquisizione di Bankhaus August Lenz & Co e Gamax Holding AG, ma il gruppo decide di fare emergere la propria immagine sociale attraverso alcuni importanti iniziative umanitarie: la prima di queste è la nascita nel 2002 della Fondazione Mediolanum, costituita con l'obiettivo di seguire, realizzare e sviluppare le principali attività in ambito sociale del gruppo, con un prevalente interesse all'aiuto e al sostegno all'infanzia in condizioni di disagio. Un forte impatto sociale che si vede paradossalmente rafforzato nel 2008 quando, all'interno di una crisi finanziaria che ha gettato non poco fango sul sistema finanziario internazionale, Ennio Doris e il Gruppo Fininvest, soci di riferimento del Gruppo Mediolanum, si fanno carico di tutelare i clienti coinvolti nella vicenda Lehman Brothers intervenendo a favore dei circa 10 mila clienti coinvolti nel crack della banca americana senza gravare sugli azionisti di minoranza. L'ultima grande novità introdotta da Mediolanum è la prima università privata bancaria in Italia: stiamo parlando della Mediolanum Corporate University.

Ecco svelato l'identikit del demiurgo dei family banker

Il successo inizia con Programma Italia, poi arriva la svolta

Ennio Doris, classe 1940, può essere definito, a ragione, come uno dei padri della pianificazione finanziaria "di massa" italiana. Attualmente lo ritroviamo come Amministratore Delegato di **Mediolanum** S.p.A., Presidente di Banca **Mediolanum** S.p.A., consigliere di Mediobanca S.p.A., Banca Esperia S.p.A. mentre da poco ha rassegnato le dimissioni come consigliere indipendente della Fondazione San Raffaele del Monte Tabor, al fine di fare spazio ai nuovi consiglieri nominati dalla Santa Sede (tutto in seguito alla complicata situazione di debito dell'istituto). Partendo dal principio, dopo il diploma in ragioneria presso la scuola superiore "J. Riccati" (TV), Ennio Doris inizia la sua carriera lavorativa presso la Banca Antoniana Veneta nella filiale di San Martino di Lupari (PD), dove rimane per otto anni, per poi diventare direttore generale delle officine meccaniche Talin. Il primo passo verso l'attuale profilo professionale avviene nel 1969, quando inizia la sua attività nel campo della consulenza finanziaria per la società Fideuram (oggi Banca Fideuram, guidata dall'Amministratore Delegato Matteo Colafrancesco). Nel 1971 entra a far parte della Dival (grup-

po RAS, struttura che ha visto al suo interno un altro guru della consulenza, ovvero Gianfranco Cassol) che aveva appena dato vita al fondo comune di diritto lussemburghese "TreR" (dalle iniziali dei tre gruppi promotori: RAS, Rothschild e Rockefeller). Da una struttura commerciale iniziale composta da pochi collaboratori, in dieci anni raggiunge la qualifica di divisional manager con un gruppo di 700 persone. Il successo in Dival e l'esperienza effettuata nel mondo del risparmio fanno maturare in lui il desiderio di realizzare un progetto imprenditoriale che permettesse di offrire ai clienti risposte a 360°, una consulenza finanziaria "globale". È questa l'intuizione destinata a segnare il successo. Nel numero di maggio del 1981 il mensile Capital edito allora dalla Rizzoli pubblica una lunga intervista a Silvio Berlusconi, un giovane imprenditore milanese attivo nel settore immobiliare e in quello televisivo con la neonata Canale 5, che fa un'affermazione: "Se qualcuno ha un'idea e vuole diventare imprenditore, mi venga a trovare. E se l'idea è buona ci lavoriamo insieme". Un incontro casuale a Portofino permette a Ennio Doris di conoscere Silvio Berlusconi e

di presentargli il suo progetto, convincendolo a parteciparvi. Nel febbraio del 1982 nasce la società Programma Italia, la prima rete in Italia ad offrire consulenza globale nel settore del risparmio, posseduta pariteticamente dal Gruppo Fininvest e Ennio Doris. Sotto la guida carismatica di Ennio Doris la rete di promotori di Programma Italia cresce rapidamente, come pure il fatturato dell'azienda. Nel 1995, nasce il Gruppo **Mediolanum** che ingloba Programma Italia e altre società operanti nel settore del risparmio gestito e nel campo assicurativo nel frattempo acquisite.

Nel giugno del 1996 l'azienda viene quotata nella Borsa Italiana ed entra stabilmente nel MIB 30 (poi Ftse Mib) a partire dal 1998. Nell'aprile del 1997 nasce Banca **Mediolanum** con Ennio Doris come Presidente, mentre pochi anni dopo, precisamente a partire dal 2000, lui stesso diverrà il testimonial pubblicitario di Banca **Mediolanum**, per rafforzarne e trasmetterne il senso di fiducia e trasparenza. È da quella data che il modello **Mediolanum** entra di diritto tra i brand bancari più noti al pubblico dei risparmiatori

Luca Spoldi



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.