

Mediolanum 30 anni di storia

ENNIO DORIS RACCONTA LA SUA GRANDE AVVENTURA

intervista

PARLA IL PRESIDENTE
NON ESCLUDO NUOVE ACQUISIZIONI

cover story

PER IL GRUPPO DI BASIGLIO
RACCOLTA AL TOP ANCHE NEL 2011

Assoreti 2011

SUL PODIO **MEDIOLANUM**, FINECO
E LE RETI DI FIDEURAM

valzer delle poltrone

NOVITÀ PER AXA MPS, AZ INVESTIMENTI,
FIDEURAM, PIMCO, STATE STREET E UNICA

rete della settimana

BANCA INTERMOBILIARE
NON SI FA ABBATTERE DALLA CRISI

rete in città

AI PROMOTORI DI AOSTA
PIACCONO I BOND

Ennio Doris,
presidente Banca **Mediolanum**

mercoledì 15 febbraio 2012
Copia abbinata a "Soldi Economia Finanza e Personal Business"
Anno II | Numero 6

Il gruppo ha appena celebrato il suo compleanno con un tour in quattro tappe

E Mediolanum ricomincia da 30

Parla il fondatore Ennio Doris: stiamo pensando a eventuali acquisizioni

Maria Paulucci

L'episodio è noto. Nel maggio del 1981, il mensile Capital - edito all'epoca dalla Rizzoli - pubblica una lunga intervista a Silvio Berlusconi, giovane imprenditore milanese attivo nel settore immobiliare e in quello televisivo, che a un certo punto dichiara: "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. Il 2 febbraio del 1982, nasce la società Programma Italia. Che nel 1995 confluisce nel gruppo **Mediolanum**.

Dal 2 febbraio 1982 sono passati 30 anni. Per celebrare la ricorrenza, il presidente di Banca **Mediolanum** - nonché amministratore delegato di **Mediolanum Spa** - Ennio Doris ha organizzato un tour di convention in quattro città italiane per parlare ai suoi oltre 4.000 promotori finanziari. Il ciclo di incontri a porte chiuse - che anticipa la consueta convention nazionale in programma tra maggio e giugno - è iniziato a Catania il 25 gennaio, è approdato a Roma il 27, ha toccato Milano il 31 e il 2 febbraio si è concluso a Padova, provincia d'origine del fondatore. "In queste tappe abbiamo voluto ripercorrere e ribadire tutta la serie di concetti che hanno portato **Mediolanum** a raggiungere grandi risultati", dice Doris a BLUE-RATING. "Quando si fa impresa nel settore bancario e del risparmio, si partecipa a una competizione. Come in una gara di auto-

mobili, dove ciò che conta non è solo la crescita ma se si è o meno guadagnato terreno rispetto agli avversari. Questo è l'obiettivo di ogni imprenditore: la propria quota di mercato da mantenere ma soprattutto da accrescere, pena l'esclusione dal mercato, come è successo a tante aziende in tanti settori".

Quali altri temi sono emersi dal confronto con i promotori?

Quello che è importante per i nostri 30 anni non è solo il fatto che siamo cresciuti ma che nel contempo abbiamo continuato a guadagnare quote di mercato. Il

che vuol dire, volendo fare ancora il paragone con una gara automobilistica, che la macchina che abbiamo messo in pista è riuscita a prevalere sulle altre non solo perché migliore in ogni singolo aspetto - tenuta di strada, velocità, eccetera - ma anche perché complessivamente è quella che ha guadagnato terreno rispetto alle altre. Credo che i motivi che ci hanno permesso di raggiungere un tale risultato rispetto agli altri competitor siano molti, e vanno dalla strategia delle 5d - ossia, le cinque diversificazioni essenziali per un corretto investimento - all'essere

diventati banca, fino all'aver dato corpo a una nuova figura professionale che è il family banker, che raggruppa in sé le caratteristiche del consulente per gli investimenti e quelle di un direttore di banca. Unendo tutte queste figure nello stesso professionista, abbiamo fatto come la Apple che ha unito il computer e il cellulare ottenendo l'iPhone. Ma soprattutto ai nostri successi ha contribuito la cultura aziendale,

orientata all'innovazione sia nei prodotti - si veda il successo per esempio del Conto Freedom, che rende il 3% netto su giacenze oltre i 15mila euro, e del conto di deposito InMediolanum - sia nei servizi. In quest'ultimo caso, si pensi all'efficienza da record del nostro banking center, che nel 90% dei casi risponde prima del secondo squillo, e alla preparazione dell'operatore, che non è un semplice telefonista ma un impiegato di banca in grado di risolvere tutte le istanze del cliente senza doverlo passare ad altri operatori. E qui detentiamo il record mondiale su qualsiasi call center: non

solo del settore bancario, ma di qualsiasi altro settore. Queste, in sintesi, sono le caratteristiche che hanno reso possibile la nostra forte crescita in termini di quote di mercato. E questa sarà la direzione anche per gli anni futuri, perché quello che è certo è che stiamo costruendo la più grande banca retail italiana.

Ci dia qualche numero, però. Cosa può anticipare sulla raccolta di gennaio?

Su quella di gennaio non ho ancora dati precisi, ma sicuramente sarà positiva. Quanto al 2011, ribadisco che siamo l'azienda leader. In generale, il risultato di raccolta netta totale nell'intero anno è stato di circa 2,35 miliardi di euro, di cui 1,4 miliardi nei fondi comuni di investimento. Se sommiamo le raccolte nette dirette in fondi del secondo, terzo, quarto e quinto player in classifica, raggiungiamo circa i 750 milioni di euro, cioè poco più della metà di quanto fatto da **Mediolanum**. La diversi-

ficazione alla base della nostra strategia di investimento, unita agli altri fattori, ci ha consentito di ottenere risultati straordinari in termini di performance.

Novità in vista sui prodotti e sui supporti tecnologici?

Ci saranno grandissime novità quest'anno, proprio nei prossimi mesi, sia dal punto di vista dei prodotti sia per quanto riguarda i supporti tecnologici, e quando saranno pronti li annunceremo al mercato.

Fusioni e acquisizioni: voi vedete qualche opportunità, da "predatori", sul mercato?

Sì, ci può essere in ballo qualche cosa... ci stiamo pensando.

Cos'è cambiato negli ultimi 30 anni nell'industria e per Mediolanum? E quali cambiamenti state notando in

questo momento?

È cambiato completamente il mondo, lo dimostra la crisi enorme che sta vivendo il comparto bancario non solo in Italia. Internet è la rivoluzione che per la prima volta dopo 500 anni mette in crisi i vecchi sistemi basati su sedi e filiali fisiche. E questo è un processo la cui forza si vedrà molto nei prossimi anni.

Come è cambiata - e come sta evolvendo - la figura del consulente?

La figura del consulente per noi si è già evoluta. Il nostro family banker non è solo un marchio, tra l'altro registrato, ma un professionista che riassume le caratteristiche del consulente tradizionale - che pianifica gli investimenti - e quelle del direttore di banca - che si occupa di mutui, fidi, prestiti, carte di credito, carte di debito e tutti gli

aspetti connessi al denaro e alla liquidità dei clienti. È una figura nuova che farà la differenza sul mercato. È un modo nuovo, culturalmente

nuovo, di affrontare il mercato. Questo spiega l'enorme successo dei nostri family banker sul mercato. Se abbiamo la leadership nella raccolta, è perché i nostri family banker hanno la leadership.

Siete ancora positivi sulla crisi del debito? Quali sono le vostre attese a livello di mercati?

Io sono assolutamente positivo sul debito italiano. Il Paese è molto solido, quindi escludo un possibile default dell'Italia. Penso che l'euro sopravviverà. Penso che quelle banche molto prestigiose che prevedono il 25% circa di possibilità che l'euro salti abbiano torto. Noi italiani ricorderemo questa crisi come una grande opportunità che è stata sfruttata per rendere questo Paese più moderno attraverso tutte quelle riforme necessarie per la crescita - pensioni, lavoro, spesa pubblica - che ci auguriamo vengano portate a termine. Se così sarà, come io spero, allora questa crisi non sarà stata vana. Per quanto riguarda i mercati, credo che si sia agli albori di una fase di crescita di lunghissimo termine, partita il 9 marzo 2009 e che continuerà nonostante momenti di volatilità. Continuerà per parecchi anni perché i tassi attuali, europei e americani, sono ai livelli più bassi degli ultimi 70 anni. E quando in passato si è verificata una situazione simile, l'inevitabile spinta sui mercati azionari si è rivelata vincente. È quello che succederà anche stavolta.

“ Se siamo ai primi posti nella raccolta è perché i nostri professionisti hanno la leadership ”

Ennio Doris,
presidente Banca **Mediolanum**



Ennio Doris

1940

Il 3 luglio Ennio Doris nasce a Tombolo, in provincia di Padova.

1960

Dopo il diploma in ragioneria, Doris inizia la sua carriera presso la Banca Antoniana di Padova.

1969

Doris diventa un venditore di Fideuram, società appena acquisita dall'Imi, controllato dal ministero del Tesoro.

1971

Doris entra in Dival, azienda del gruppo Ras che ha da poco dato vita al fondo comune di diritto lussemburghese TreR. Il nome sintetizza le iniziali dei tre gruppi promotori, ossia Ras, Rothschild e Rockefeller. In dieci anni, Dival raggiunge quota 700 persone.

1981

Il numero di maggio del mensile Capital pubblica una lunga intervista a Silvio Berlusconi, che annuncia: "Se qualcuno ha un'idea e vuole diventare imprenditore, mi venga a trovare. E se l'idea è buona, ci lavoriamo insieme". Lui e Doris si ritrovano per caso a Portofino e il manager veneto si fa avanti. "Lo fermai per presentarmi e sottoporgli la mia idea di rete indipendente di consulenti globali", ricorda Doris.

1982

Il 2 febbraio nasce Programma Italia.

1984

I soci acquistano le compagnie **Mediolanum Vita** e **Mediolanum Assicurazioni**.

1985

Nasce Gestione Fondi Fininvest, per i fondi comuni di investimento.

1995

Nasce **Mediolanum Spa**, holding di tutte le attività del settore, presieduta ancora dai due soci storici: Ennio Doris e il gruppo Fininvest di Silvio Berlusconi. È in questa fase che Doris sale al 50% in tutte le società partecipate, dalla holding in giù.

1996

A giugno, **Mediolanum Spa** sbarca in Borsa a Milano.

1997

Il gruppo **Mediolanum** crea a Dublino **Mediolanum International Funds**. In novembre, Programma Italia diventa Banca **Mediolanum**.

1998

Mediolanum Spa entra stabilmente nel Mib30, l'indice di Piazza Affari delle 30 aziende a maggiore capitalizzazione.

2000

Mediolanum acquisisce il 2% di Mediobanca. Banca **Mediolanum** approda su Internet. Allo stesso periodo risalgono le acquisizioni della spagnola Fibanc, dell'austriaca Bankhaus August Lenz e della tedesca Gamax Holding AG.

2001

Nasce Banca Esperia, joint venture tra **Mediolanum** e Mediobanca nel private banking.

2001

Da settembre Banca **Mediolanum** è capogruppo del polo bancario di **Mediolanum**. La struttura socie-

taria ora vede **Mediolanum Spa** come capogruppo, con partecipazioni dirette e indirette nelle società del gruppo italiane ed estere, inclusa Banca **Mediolanum**.

2002

Il gruppo festeggia 20 anni.

2005

Arrivano nuovi prodotti di punta: il conto corrente Riflex e Riflexcard.

2006

Dal consulente globale al family banker. Il professionista immaginato da Doris diventa l'esperto che "porta la banca a casa del cliente". Un obiettivo importante: ampliare la rete di vendita del gruppo **Mediolanum**.

2007

Il gruppo festeggia 25 anni. Banca **Mediolanum** ne compie 10.

2008

Fallisce a settembre la banca americana Lehman Brothers. Le polizze unit linked di **Mediolanum** hanno i bond dell'istituto come sottostante. La famiglia Doris, insieme con Fininvest, si accolla le perdite evitando il negativo ritorno d'immagine legato al crac del colosso americano. "Al netto delle tasse", ha detto Doris, "l'operazione ci è costata 87,5

milioni". Il gruppo istituisce intanto il **Mediolanum Market Forum**, un appuntamento che si rivolge a clienti, investitori, giornalisti ed esperti del settore. Banca **Mediolanum** sigla un accordo con alcune società di gestione, da cui nasce **Mediolanum Best Brands**.

2009

Inaugurata **Mediolanum Corporate University**. Nasce il conto **Mediolanum Freedom**.

2010

L'offerta **Mediolanum Best Brands** si amplia con nuovi prodotti, frutto delle alleanze con partner internazionali. In autunno, il rilancio del conto Freedom in occasione della campagna di solidarietà ad Haiti.

2011

Il gruppo rilancia sul conto deposito InMediolanum. Il risultato di raccolta netta totale dell'anno è di circa 2,35 miliardi di euro, di cui 1,4 miliardi nei fondi comuni di investimento.

2012

Il gruppo festeggia 30 anni.



I NUMERI DEL GRUPPO

Voce	Numeri
Clienti	1.077.000
Milioni di euro amministrati	45.849
Dipendenti	1.749
Family Banker	4.816

Dati Mediolanum Spa al 31 dicembre 2010. Fonte: Mediolanum

L'EVOLUZIONE DELLA RACCOLTA

Anno	Raccolta (in miliardi di euro)
2008	2,68
2009	5,86
2010	3,36
2011	2,35

Fonte: Mediolanum

LE TAPPE DEL TOUR DEI 30 ANNI

Data	Città
25 gennaio	Catania
27 gennaio	Roma
31 gennaio	Milano
2 febbraio	Padova

Fonte: Mediolanum

IL CALENDARIO FINANZIARIO 2012

Data	Evento
22 marzo	Risultati 2011
10 maggio	Risultati primo trimestre 2012
31 luglio	Risultati primo semestre 2012
8 novembre	Risultati primi nove mesi 2012

Fonte: Mediolanum



IL 2012 IN CIFRE

30

anni

È l'età del gruppo,
che ha celebrato
la ricorrenza
con quattro incontri
in altrettante città

2,35

miliardi di euro

È il risultato
di raccolta netta
totale registrato
nell'intero 2011

1,4

miliardi di euro

È la raccolta
netta del 2011
relativa solamente
ai fondi comuni
di investimento

4.441

promotori

È il numero
dei professionisti
della rete
alla fine del 2011