

PIANI DI SVILUPPO

Mediolanum prova l'attacco ai big

Entro 10 anni la banca punta a quintuplicare la massa gestita passando da 40 a 200 miliardi di euro. Nel 2010 stimati profitti in calo. Meglio il 2011

CARLA DI MARZO

«Il nostro obiettivo? Diventare una grande banca retail, al servizio del cliente». Ennio Doris, amministratore delegato del gruppo **Mediolanum**, non ha dubbi e in occasione di un incontro informale con la stampa non nasconde le sue ambizioni: «Nei prossimi 10 anni vogliamo entrare tra i primi cinque operatori retail, quintuplicando la massa gestita, che dagli attuali 40 miliardi di euro dovrebbe quindi raggiungere i 200 miliardi». Obiettivi che, visti gli ultimi progressi del gruppo, potrebbero anche essere raggiunti. «Da giugno del 2007 - spiega Doris - se consideriamo la massa gestita in fondi siamo riusciti a salire dall'undicesimo al quarto posto in termini di quota di mercato. E oggi ci collochiamo subito dopo Ubi Banca. Che entro i prossimi due anni contiamo di scalzare per arrivare gradatamente a confrontarci con i due colossi del settore: Unicredit e Intesa Sanpaolo». Attualmente la banca può contare su 1,12 milioni di clienti da cui riceve in media un terzo del loro risparmio; ma l'obiettivo è andare ben oltre. «Puntia-

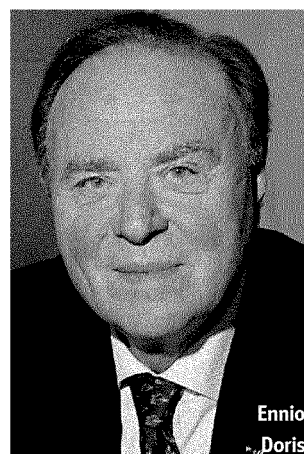
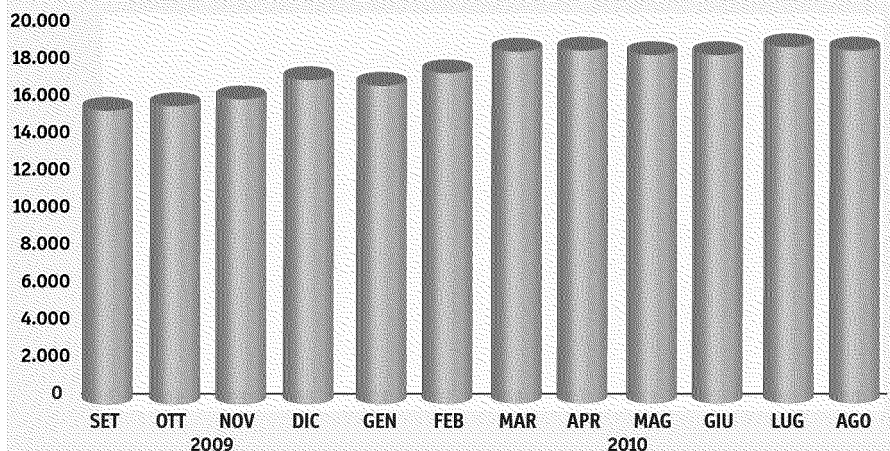
mo soprattutto allo sviluppo interno - ha precisato Doris - Dobbiamo far crescere la rete e in tal senso la via pubblicitaria ci aiuta molto». Intanto, è stato abbandonato il dossier Banca Sara. «Negli ultimi tempi abbiamo provato a guardarci intorno. Ma alla fine è fondamentale che i nostri promotori siano del tutto in linea con la filosofia e la strategia del gruppo. Quindi, prima di fare delle acquisizioni, è doveroso fare una valutazione dei costi da sostenere rispetto al patrimonio che ereditiamo». E se sul lato amministrativo le economie di scala sono certe, serve anche la certezza che nel giro di 2-3 anni i nuovi promotori si allineino con le regole dell'istituto. «Per questo - aggiunge l'ad di **Mediolanum** - piuttosto che fare delle acquisizioni andremo avanti puntando sulla crescita interna». E il progetto di solidarietà per Haiti lanciato sabato 25 settembre e destinato a proseguire fino a marzo va, in un certo senso, in questa direzione. «A ogni sottoscrizione di un nuovo conto corrente Freedom - ha spiegato Doris - la banca garantisce un mese di scuola a un bambino di Haiti. Una scelta data dalla mag-

gior sensibilità sociale del pubblico, e che ci auguriamo possa essere copiata».

Insomma, sul fronte bancario **Mediolanum** vuole essere innovativa e all'avanguardia e, anche per quanto riguarda l'introduzione di Basilea3, non mostra alcun timore visto che è già sopra i ratio patrimoniali richiesti. Ma sul fronte assicurativo, con l'introduzione di Solvency2, qualche complicazione in più ci potrebbe essere. «Per quanto riguarda gli strumenti ammessi a copertura delle riserve, infatti - ha sottolineato Doris - in attesa di una decisione definitiva da parte delle autorità, il gruppo potrà adeguarsi modificando il mix tra gestioni assicurative e bancarie, ma il margine di solvibilità dovrebbe quasi raddoppiare». Quanto ai dati di bilancio per il 2010 la società ha confermato un raddoppio della raccolta, pur a fronte di minori utili rispetto al 2009. «Nel 2010 - ha concluso Doris - faremo meno utili rispetto a un 2009 che, grazie alle elevate commissioni di performance, si è rivelato un anno incredibilmente positivo. Ma già nel 2011, visto che le masse gestite stanno aumentando costantemente, torneremo a guadagnare di più».

L'evoluzione del patrimonio fondi di Mediolanum

Elaborazione Borsa&Finanza su dati Assogestioni in milioni di euro



“ *L'obiettivo è creare una grande banca retail. E ne abbiamo le potenzialità* ”