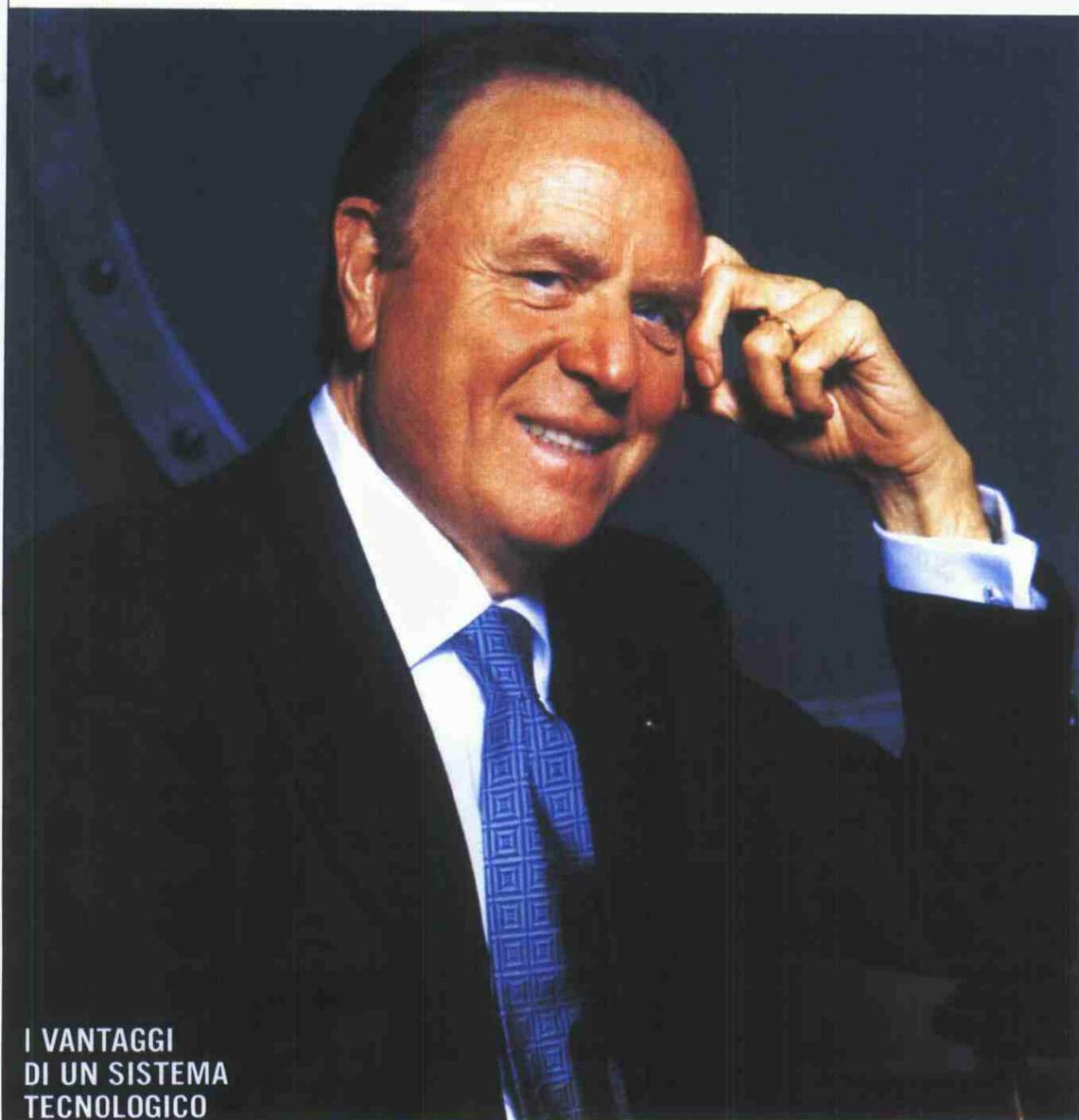


STORIE DI IMPRESE E DI PERSONE

Banca Mediolanum, l'Italy da export

www.ecostampa.it



I VANTAGGI DI UN SISTEMA TECNOLOGICO

Ennio Doris, presidente di Banca Mediolanum (credito, assicurazioni e finanza), nel primo trimestre 2006 ha registrato un utile netto di 59 milioni di euro con una crescita del 17%, e una raccolta lorda di 1.973 milioni, con un aumento del 32%.

Banca, assicurazioni, finanza, one-stop shopping d'un sistema dall'approccio tecnologico multicanale, questo il modello di business di Banca Mediolanum. La formula che ha permesso all'azienda un price tra i più convenienti d'Europa e ottime performance. Nel primo trimestre 2006 il gruppo ha registrato un utile netto di 59 milioni (+17%), 31,5 miliardi (+18%) di masse amministrative e una raccolta lorda di 1.973 milioni (+32%). Importante player del risparmio gestito, Mediolanum si confronta sin dal '95 con un panel di realtà come Chase Manhattan, Goldman Sachs, Merrill Lynch. «Lavorando con loro, in questi anni abbiamo sviluppato la logica che è alla base dei nostri canali diretti», dice il vicepresidente Edoardo Lombardi. Si tratta di telefono, tv, email e internet, per

Secondo Doris continuerà a espandersi nell'Europa Continentale per concentrarsi successivamente su Londra e Regno Unito. Per l'Italia preferisce una crescita interna piuttosto che unirsi al processo di aggregazione del settore bancario.

di Donatella Zucca

quest'ultimo sono previsti 35 milioni di contatti, 73% in più rispetto al 2005. Ciò che fa la differenza però è il sistema, una struttura di base fortemente tecnologica, quindi meno costosa di quelle tradizionali, cui si sommano servizi, prodotti finanziari e assicurativi che producono ricavi. Mediolanum è presente in Germania, Spagna, Irlanda, Austria e probabilmente lo sarà anche in Francia.

«Non esistono realtà simili a noi», ha detto a *Espansione* Ennio Doris presidente,

amministratore delegato e patron del gruppo, «il nostro modello non ha eguali. Forse in futuro potrebbero essere dei concorrenti le banche internet che percorrono la nostra stessa via, usano la tecnologia non gli sportelli, fanno accordi con le poste come abbiamo fatto noi. Anche in questo caso, però, siamo convinti di poter vincere il confronto, una banca internet ha costi d'impianto, tecnologia e programmi, ma pochi ricavi, perché il cliente non paga nulla».

Espansione. Tornando allo sviluppo estero, cui tenete così tanto, è ambizioso pensare al Regno Unito e a Londra?

Doris. «No, affatto. Ci occuperemo anche di Londra e del Regno Unito. Tra gli analisti che ci stanno seguendo, molti ci hanno invitato a farlo».

Espansione. Analisti di Merrill Lynch?

Doris. «Questa ipotesi è sua, personalmente dico solo che ci hanno già rivolto questo invito, ma riteniamo non sia ancora giunto il momento, per ora preferiamo svilupparci nell'Europa Continentale. Lo stesso vale anche per i Paesi emergenti, come per esempio la Cina».

Espansione. Qualche mese fa lei disse che non era esclusa l'ipotesi di un vostro ruolo nel processo d'aggregazione del settore bancario, oggi si può parlare di qualcosa di concreto?

Doris. «No, ma non lo escludo a priori. Penso che non si debba mai avere i paraocchi, per cui, se qualche banca d'affari verrà con delle proposte le esaminerò. Siamo convinti di poter crescere moltissimo per crescita interna, facendo utili e distribuendone una parte importante, essendo generosi con i pay out e finanziando il nostro sviluppo interno. Il settore è in forte trasformazione, sono cadute le barriere e le nostre banche devono confrontarsi con la concorrenza dei più grandi gruppi stranieri che vengono in Italia, sono già venuti o stanno venendo. Addirittura, nella relazione del Governatore Draghi, si è annunciato che non sussiste più la necessità di una comunicazione preventiva dell'intenzione di acquisire una banca e di aspettare il consenso di Banca d'Italia. Perciò vedremo ancora fusioni che genereranno aziende di dimensioni più grandi, in grado, si dice, di fare



AGGREGAZIONI POSSIBILI MA NON ADESSO

La sede di Banca Mediolanum, che punta a finanziare lo sviluppo interno e non esclude a priori joint venture.

economie di scala, produrre utili e fornire servizi di maggior qualità a minor prezzo. I primi gruppi però si stanno formando e questo non è avvenuto, anzi c'è stato un incremento dei costi nei servizi superiore all'inflazione». Inoltre, chi dovesse unirsi a Mediolanum dovrebbe cambiare totalmente la struttura di base, rivedere l'organico e inserire figure professionali di tipo nuovo. «Occorre che il promotore classico cambi mentalità, si metta a totale disposizione del cliente e abbia una visione a lungo termine».

E Doris conclude puntualizzando: «Ai nostri lo abbiamo fatto fare già da prima che nascesse la banca e questo ci ha permesso di stabilire delle strategie commerciali altrimenti inattuabili».