

Da umile bancario a gestore
di un impero da 35 miliardi

Personaggi
del Nordest

Il socio del Cavaliere è
ancora di casa nel Padovano

Doris, la finanza fatta in casa

di Alberto Francesconi

A metà settimana era in Spagna per firmare un accordo con tre fra i maggiori gestori del mondo di fondi d'investimento per il lancio di nuovi prodotti finanziari. Il sabato passeggiava a braccetto della moglie Lina fra le vetrine di piazza Insurrezione, a Padova. Ennio Doris è fatto così: la testa negli affari, che in un quarto di secolo ne hanno fatto un Paperone italiano del risparmio gestito, le gamba saldamente piantate nella sua terra d'origine, il Veneto, dove continua a tornare appena può nella sua villa di Tombolo. Una sorta di testimone vivente della formula «glocal», propria di chi opera in modo globale senza perdere d'occhio lo scenario locale. Un occhio alla finanza e l'altro al cliente: è la formula che ha consentito alla sua Banca Mediolanum di arrivare a contare un milione di risparmiatori con un volume di masse amministrato di oltre 35 miliardi di euro. Un business nel quale è socio alla pari con tale Berlusconi Silvio: un'eccezione, per gli uomini d'affari che trattano con il Cavaliere, abitualmente tenuti a dirgli signorsì per una questione di rapporti di forza.

Date le premesse, nessuno avrebbe da obiettare se il banchiere di Tombolo avesse messo su casa in Sardegna o alle Bermuda come l'illustre socio. Lui no, ha preferito investire parte del suo ingente patrimonio nella tenuta di Torviscosa che fu di Raul Gardini, 3.850 ettari con 2.000 bovini al pascolo. Il socio, manco a dirlo, è uno del suo paese, commerciante di bovini a Tombolo. Qui Doris torna appena può, per giocare a tressette con gli amici - magari con le guardie del corpo a garantirne la privacy - o per riposarsi nella villa nella quale ha inglobato la casa della sua famiglia e quella di Lina, la donna che ha conosciuto quando lei era ancora minore e che da 40 anni è sempre al suo fianco. Discreta, in grado di stare dietro le quinte - magari

portando un caffè al marito impegnato con i giornalisti nelle sue conferenze stampa-fiume - ma anche di intervenire alle convention del gruppo quando Ennio lo richiede.

È stata lei, del resto, a dire ai figli «si trasloca» quando è nato Programma Italia, la joint venture con Berlusconi che dieci anni fa è diventata Banca Mediolanum. Del resto, Lina ha imparato «sul campo» a capire che le intuizioni del marito vanno assecondate.

Era ancora un impiegato di banca quando un amico - naturalmente del paese - gli consigliò di mettersi in proprio. E quando salì sulla faticosa Citroen Pallas di Dino Marchiorello, deus ex machina di Banca Antonveneta, Doris era già pronto a «mettersi alla guida della sua vita», come ama ripetere spesso, nonché di una Pallas comprata (al posto della vecchia Fiat 850) con i primi risparmi ottenuti con la vendita di fondi. E c'era ancora lei al suo fianco quando il banchiere fermò per strada a Portofino Berlusconi, proponendogli di diventare suo socio in affari. Sembra una favola, ma i suoi collaboratori assicurano che sia andata proprio così, pieni d'ammirazione per quel «capo» in grado di trasmettere fiducia, di lavorare senza sosta come di reggere in completo grigio sotto il sole a picco della Tunisia, con 52 gradi all'ombra, per girare lo spot nel quale Doris disegna un cerchio attorno a sé con un bastone, per lanciare lo slogan della banca a misura di cliente.

Fatte queste premesse, può non stupire che, con i mercati finanziari paralizzati dal rischio della recessione, i suoi promotori continuino ad aumentare la raccolta. Non le sembra un'operazione temeraria nei confronti dei risparmiatori?

«Non c'è persona di buon senso che non sappia che nei periodi di crisi bisogna investire. La cosa importante è gestire in modo appropriato le emozioni dei clienti. Se si guarda al passato, gli anni

migliori per gli investimenti sono stati quelli della crisi petrolifera del 1973-'74. Del resto, i prodotti finanziari sono un po' come il buon vino: negli anni di crisi la produzione scarseggia, ma la qualità è migliore. E noi, a ogni buon conto, abbiamo avuto una raccolta positiva per 46 milioni di euro anche a gennaio, quando i mercati finanziari internazionali hanno bruciato 19 miliardi».

In questi giorni, per la prima volta, il gruppo Mediolanum è diventato partner di tre colossi della finanza come BlackRock, JP Morgan e Morgan Stanley. Un bel risultato, anche in termini di immagine.

«Sì, se si pensa che nel 1982, quando andai per la prima volta in America, la sede di BlackRock, un palazzo nero con un toro scolpito in alto, mi fece soggezione. Ora siamo soci, e con ciascuno di questi gestori contiamo di raccogliere, entro la fine di luglio, fondi per 500 milioni di euro».

Ora negli States non la guardano più dall'alto in basso...

«Poco tempo fa, in un convention a New York, ho tirato fuori il cellulare e ho provato a fare un'operazione di banca per telefono con alcuni istituti. Sapevo che in Inghilterra il tempo medio di attesa è di due minuti, ma negli Stati Uniti ce ne sono voluti quattro per avere risposta. Poi ho chiamato la mia banca ed entro tre secondi mi hanno risposto. Tutto questo non è un caso, ma il frutto di un lavoro di formazione di chi lavora al call center. Ciascun family banker è affiancato per tre mesi da un collega, e ogni giorno mezz'ora di lavoro è dedicata alla formazione. Nessun altro dedica tanto tempo all'aggiornamento professionale come noi».

Suo figlio sta per diventare direttore generale del gruppo, ma prima lo ha mandato a lavorare all'estero, in Spagna. Pensa che in Italia, e nel Veneto, ci siano i "bamboccioni" di cui parlava Padoa Schioppa?

«Non direi. Io vedo un grande entusiasmo da parte dei giovani che lavorano nel mio gruppo».

Non vede un po' di sfiducia nei giovani che fanno fatica a trovare un lavoro?

«I ragazzi vanno educati in questa direzione, noi forse li abbiamo abituati al posto fisso. Se ragionano così, è un po' colpa degli adulti, perché sono loro che li hanno cresciuti in questo modo. Ma vedo che quando si parla con passione a un ragazzo, che magari non pensava all'attività imprenditoriale, di quello che si può ottenere, cambia subito idea. Non sempre magari ma spesso è così».

E sono anche disponibili a muoversi?

«Io ho gente che è andata in Spagna, in Germania. Prima che mio figlio partisse per la Spagna altri lo hanno fatto. Gente che si mette in fila, che è pronta a spostarsi con la famiglia. Non è uno scherzo».

Lo ha fatto lei stesso andando a Milano. Restiamo a parlare di mobilità, che in Veneto è un tasto dolente, e non solo in senso economico. Lei torna a casa ogni due settimane. Non so che strade faccia, ma immagino che di traffico ne trovi...

«Parecchio».

Pensa che servirebbero più strade?

«Senz'altro. In tutta Italia e in modo particolare nel Veneto. Se guarda ai Paesi che hanno avuto maggiore sviluppo, non mancano mai le infrastrutture. Mai. Non sono sufficienti ma sono sicuramente necessarie. L'Italia purtroppo ha trascurato le infrastrutture: strade, ponti, ferrovie, comunicazione via mare con i relativi investimenti. Se guardiamo allo

sviluppo della Cina, la loro crescita dipende per l'8 per cento dalle esportazioni, per oltre il 30 per cento dagli investimenti nelle infrastrutture e quasi il 60 per cento per i consumi interni. Guardiamo alla Spagna, basta vedere le strade che hanno Barcellona e Madrid per capire il balzo che hanno fatto. Noi in Italia abbiamo puntato sul modello di sviluppo "basta strade" degli anni Settanta. Eravamo all'avanguardia nella rete stradale e nello sviluppo dell'energia nucleare, e ora ci troviamo senza strade e con l'energia che dobbiamo comprare dall'estero. Stiamo pagando in modo pesantissimo gli errori del passato».

Non teme che il modello di sviluppo rischi di sconvolgere il paesaggio veneto al quale lei è così legato?

«Il paesaggio si trasforma comunque perché gli esseri umani lo condizionano. La differenza è che se ci sono grandi progetti il cambiamento si può indirizzare in modo giusto. Pensi a Valencia: dopo la grande inondazione degli anni Cinquanta il corso del fiume che attraversa la città è stato deviato, e il suo letto è stato trasformato in un immenso parco urbano. Questo significa trasformare il Paese nella direzione giusta. Se non l'avessero fatto, avrebbero continuato ad avere le inondazioni».

Ci vuole qualcuno che guidi questo processo.

«Certamente. Chi lo guida deve avere una visione complessiva. Le faccio un esempio: quanto inquinano con i loro gas di scarico le auto ferme in coda per il traffico? Se ci fossero ampie vie di comunicazione si circolerebbe molto meglio con meno danni per l'ambiente. Si potrebbe far passare le circonvallazioni fuori dai paesi senza inquinare con i rumori e con i gas».

Torniamo a chi guida questi processi. Il Veneto si lamenta spesso di non essere rappresentato in modo adeguato. Condivide questa tesi?

«In parte sì, perché essendosi dedicati a fare soprattutto gli imprenditori, meno persone hanno potuto occuparsi di politica. Sicuramente in Veneto c'è stata una sottorappresentanza in senso politico. Ma allo stesso tempo bisogna ricordarsi in quale contesto siamo cresciuti negli ultimi decenni. Il clima era contrario a qualsiasi tipo di sviluppo industriale ed economico, in nome della tutela dell'ambiente. Se poi si fa il confronto con altri Paesi, si capisce chi ha tutelato davvero il paesaggio e chi no. Il clima ha portato alla situazione in cui siamo. Non è un caso che il nostro Paese che ha avuto un grande boom economico ora si trovi a essere il fanalino di coda d'Europa in termini di crescita. Sono problemi strutturali grossissimi che sono accumulati nel tempo».

In queste ultime settimane, per rimediare a questo gap, molte forze politiche si sono rivolte al sistema economico per candidarne diversi esponenti, anche in Veneto. È giusto chiedere a un imprenditore di impegnarsi in politica?

«Che si chieda a un imprenditore che dia il proprio contributo è un fatto positivo. Se invece si vuole che l'imprenditore ci metta la faccia mentre il potere lo tiene il partito, allora non sono d'accordo. Io spero però che si prospetti un momento di cambiamento, che si vada nella direzione giusta».

Le hanno mai chiesto di mettersi in politica?

«Gli avversari del mio socio non me lo chiederebbero mai, e il mio socio preferisce che continui a

lavorare così. Io gli ho dato una mano solo nel '94, quando è sceso in politica. Molti suoi candidati venivano dalla società civile e non avevano esperienza nel parlare in pubblico. Siccome io me la cavavo a parlare, ho fatto un sacco di comizi con i candidati nel Veneto».

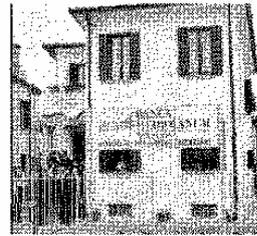
Non con Berlusconi?

«Una volta dovevo parlare con Silvio di lavoro, sapevo che sarebbe intervenuto al circolo della stampa di Milano e fui consigliato a salire in macchina dopo il comizio per potergli parlare. Lui mi vide in mezzo al pubblico e poi, una volta in auto, mi disse: non penserai mica di scendere in politica anche tu. Se no, chi pensa agli affari?»

*Da un viaggio
sulla Citroen
di un banchiere
la spinta
a mettersi
in proprio*

*Mettermi
in politica?
Berlusconi
preferisce
che pensi
agli affari*

*I giovani d'oggi
vanno educati
Forse siamo noi
ad averli
abituati al mito
del posto fisso*



L'impiegato Fideuram che ha conquistato il mercato

Ennio Doris è nato a Tombolo, un piccolo paese vicino Padova, il 3 luglio 1940. Nel 1969 entra nel campo della consulenza finanziaria come impiegato per la Fideuram. Nel 1971 entrò a far parte della Dival (gruppo RAS) dove diventò il capo di un gruppo di 700 promotori finanziari.

Nel 1982 fondò una sua società la "Programma Italia" e convinse un giovane imprenditore di nome Silvio Berlusconi ad investire una cifra che al tempo corrispondeva a circa 250.000 euro di adesso in cambio della comproprietà di mezza società. La sua strategia era quella di specializzarsi nel rapporto con il cliente, mentre subappaltava la gestione dei fondi ad altre società.

Sotto la sua guida la sua rete di promotori crebbe rapidamente, come d'altronde il fatturato dell'azienda. Aggiunse all'attività originaria, quelle di assicurazione (vita e danni) e di banca e rinominò l'azienda stessa in Mediolanum. Nel Giugno del 1996 l'azienda fu quotata nella Borsa Italiana. Per Silvio Berlusconi è stato "il più bel investimento che io abbia mai fatto". Nel 2002 Doris fu nominato Cavaliere del Lavoro.

Sportelli aperti in tutta Italia e adesso anche all'estero

L'attività di Banca Mediolanum copre tutti i settori dell'offerta finanziaria. Competenze specifiche e consolidate e l'ausilio dei partners più validi ed affermati.

Negli ultimi anni il Gruppo Bancario Mediolanum ha proseguito la propria espansione anche oltre confine.

Tutte le società operanti all'estero fanno capo, a livello societario, direttamente a Banca Mediolanum spa.

In particolare: - le società di gestione dove si progettano e si gestiscono i prodotti: Mediolanum International funds Ltd e Mediolanum Asset Management Ltd, con sede a Dublino; Gamax Management AG, con sede in Lussemburgo; (a queste va aggiunto Mediolanum Gestione Fondi Sgr. con sede a Milano)

- le società bancarie operative che intermediano direttamente prodotti e servizi alla clientela: Bankhaus August Lenz & Co. AG - Monaco di Baviera e Fibanc Inversiones S.A - Barcellona;

- società di distribuzione nei mercati tedesco e austriaco facenti parti di Gamax Holding AG con sede in Lussemburgo. Le iniziative estere hanno raggiunto ragguardevoli risultati nell'arco di un solo biennio.



CIRCOLARE - Uno sportello della banca di Ennio Doris: oggi la maggior parte delle pratiche si può fare per telefono o a computer