

# Esodati e suicidi, gioco stupido e pericoloso sui numeri (in Confindustria)

Al direttore - Piove, governo ladro. Ti suicidi, governo assassino.

Gian Luca Caffarena

Anche Confindustria, nella sua pleonastica lagnosità, gioca di continuo con esodati e suicidi, in chiave antigovernativa e antiFornero. Un gioco stupido e pericoloso.

Al direttore - Lo smacchiatore di giaguari ha il pallino. E chi ha il pallino comanda il gioco. Nonostante Napolitano, Renzi e le lotte intestine.

Stefano Tassinari

Al direttore - Sia Berzanov che Grillowsky hanno colpe gravissime: sono più interessati alle loro piccole cose di bottega che all'interesse nazionale. Il comportamento di Berzanov lo potevamo intuire, data la gabbia di ferro in cui è chiuso il suo partito e il suo credo. Ma l'irresponsabilità di Grillo, che si è visto piovere dal cielo un gran numero di voti inaspettati, è arande se

si pensa alle conseguenze sulla ripresa economica e su di un minimo stile politico. Si sta dimostrando meno che un comico, un semplice pagliaccio che non sa che pesci prendere e che sta perdendo il filo del discorso. Lui e la sua armata Brancaleone, giusta solo per fare spettacolo.

Fulvio Benedetti

Al direttore - Che paese è quello che discute sulla nomina alla più alta carica dello stato proponendo nomi di personaggi che non hanno alcun merito, anzi hanno molti demeriti? Prodi? Cos'ha fatto di buono? La Bonino? Ogni commento è superfluo. Lo stesso dicasi di Amato, Rodotà, Boldrin, Finocchiaro e altri nomi che fanno venire l'orticaria (Gino Strada, Dario Fo e via dicendo). Mi rifiuto di pensare che non ci sia una persona degna che possa ricoprire l'incarico, senza che sia obbligatorio essere di sesso femminile. Ben venga una signora, ma non perché è donna, semplicemente perché vale e può rappresentare degnamente la nazione.

Laura Manzaneli

Al direttore - Margaret Thatcher, nonostante sia stata la prima donna in Gran Bretagna a diventare primo ministro, non aveva alcun legame con il femminismo e si mostrava anche poco amica delle donne. La verità è che i britannici furono disposti ad accettare la novità proprio grazie alla diffusione del movimento femminista, e alle aperture che i conservatori

erano pronti a fare nei confronti di una innovazione guidata, che per molti lavoratori ha distrutto la "working class" delle roccaforti industriali inglesi, mentre invece ha mantenuto forte e indipendente l'economia di un paese che ha aderito all'Europa non nella forma e nella maniera che il primo principio dell'Unione voleva stabilire, ma nella sostanza di una realtà geografica e sociale dalla quale non si può prescindere.

Bruno Russo

Al direttore - La Germania ci invidia la Guardia di Finanza. "Abbiamo bisogno di una forza di polizia tributaria come quella italiana. Una polizia finanziaria federale, indipendente dagli egoismi e i particolarismi dei Länder", scrive la Süddeutsche Zeitung, che è una sorta di Repubblica in salsa bavarese. Dopo l'epica resistenza a Marsa Matruh ed El Alamein, fu invece Rommel, il comandante dell'Afrika Korps, "Wüstenfuchs", la volpe del deserto, a invidiarci: "Il soldato tedesco ha stupito il mondo, il bersagliere

italiano ha stupito il soldato tedesco". Italia über alles.

Gino Roca

Al direttore - Se fosse consentito, vorrei esprimere apprezzamento per il Rimpittivo di Buttafuoco sulle cinque cornacchie (non a caso) svolazzanti che a Totò "vasa vasa" hanno chiesto perfino come sia stato da bambino prima di lasciarlo, digiuno, a guardare soffitto e pavimento. Ovviamente la loro e, presumibilmente, pagata con ticket restaurant della Pubblica amministrazione. Tra le peggiori cose fatte, viste e ascoltate nelle scorse ore c'è il ripugnante, gratuitamente sadico, festival dei penitenzieri che continuano a tirar pietre addosso a chi è stato così indecente da non impiccarsi o ricoprirsi il volto con rituale busta in plastica. Osando, addirittura, concorrere per la Strega. Vale per l'innocente, vale per il colpevole.

Penne Rinaldi

## Romanzo Impregilo

E' finita la contesa Salini-Gavio. Ora guadagnano (e bene) gli azionisti. Ecco perché

Roma. La contesa per il controllo della prima compagnia di costruzioni italiana per portafoglio ordini, Impregilo, è durata un anno. E' stata una battaglia finanziaria, ma anche mediatica e legale, che ha impegnato in particolare l'estate 2012 degli analisti e dei giornalisti finanziari. L'ascia di guerra è stata seppellita solo martedì scorso, quando la famiglia piemontese Gavio, azionista di Impregilo tramite la holding Iglì, dopo averla osteggiata, ha infine deciso di aderire all'offerta pubblica di acquisto (Opa) lanciata su Impregilo dalla famiglia romana Salini, costruttori dal 1936. Entrambi avevano una quota vicina al 30 per cento, il resto era lasciato al mercato. Gavio ha conservato l'11,99 per cento come investimento e con la vendita incasserà 450 milioni di euro. I Salini, invece, si apprestano a fondere la propria società con Impregilo per creare un "campione nazionale" in grado di competere nel mondo. Si tratta di una delle principali fusioni-acquisizioni nel boccheggianti mercato italiano. L'operazione, però, è stata complessa. Una storia di rivalità geografiche e di potere territoriale. Il caso arriva sulle pagine dei giornali nel luglio scorso, quando Salini raccoglie le deleghe tra gli azionisti di Impregilo al fine di assumere il comando della società presentando il suo progetto di sviluppo. Il terreno è stato preparato, fin dal mese di aprile, dalle società di consulenza Georgeson e Sodali che, con presentazioni e incontri, promuovevano il "Piano 2013-15" tra gli azionisti (ora è Georgeson che segue l'Opa, stando al prospetto). E' dalla nomina di Pietro Salini ad amministratore delegato che Gavio manifesta disappunto. Dapprima denunciando carenze nel prospetto informativo alla Consob, poi evidenziando all'Antitrust il possibile conflitto d'interessi sulle commesse perché Salini e Impregilo sono società edilizie, poi ipotizzando un "concerto", cioè un accordo, tra il fondo azionista Amber e i Salini per ricevere i voti dell'Assemblea degli azionisti. Gavio ha presentato dodici denunce tra Consob, procura di Milano, Tar e Antitrust. Denunce cui i Salini hanno risposto. Alcune sono poi decadute (altre vinte in tribunale), anche in forza della prospettiva di un'Opa e di una fusione dei due gruppi, Salini e Impregilo, che porterebbe il fatturato sopra i 6 miliardi di euro nel 2015 (Impregilo nel 2011 ha registrato ricavi per 2,1 miliardi). "E' stata una battaglia legale, ma la complessità della strategia mediatica stava soprattutto nel convincere il difficile mondo della finanza milanese, e il fronte delle banche, che si trattava di un'operazione di mercato. Questo implicava fare percepire Salini come l'imprenditore che in realtà è, e togliergli di dosso quella percezione errata dell'immobiliarista romano che poteva avere nel capoluogo meneghino, frutto di campanilismi nazionali", dice Auro Palomba, presidente di Community Group, società di consulenza che ha accompagnato Salini fino all'Opa e che oggi cura la comunicazione di Impregilo (Salini è ora seguita da Luigi Vianello, già portavoce dell'ex banchiere Cesare Geronzio).

In questo romanzo, le narrazioni sono state diverse a seconda della mano che le scriveva. La stampa nazionale si è divisa sulla faglia Milano-Roma: il gruppo l'Espresso - romano - accoglieva il "new comer" Salini; il Sole 24 Ore e il Corriere della Sera - milanesi - inizialmente erano diffidenti (il romanissimo Messaggero di Francesco Gaetano Caltagirone ha cominciato a seguire la contesa in ritardo, con equidistanza). Non è un caso, dicono i più maliziosi, che il Corriere abbia dato spazio alle posizioni di Gavio, pur mantenendo distacco cronachistico. Il "fronte delle banche", cui si riferisce Palomba, è composto in particolare da Unicredit e Mediobanca, fulcro del bancocentrismo lombardo. Alcuni osservatori vedono il successo dell'Opa, e l'arrivo di Salini ai vertici, come una "sconfitta" per la merchant bank che era consulente e storica alleata dei Gavio, rimasti senza altre alleanze in Impregilo una volta che i Benetton (Atlantia) e i Ligresti (Fonsa) hanno ceduto le loro quote nella compagnia. "Gli scontri tra le dinastie italiane non sempre finiscono bene - scriveva il Wall Street Journal - ma a Impregilo, lo scontro tra i clan Salini e Gavio sembra garantire un buon ritorno per gli azionisti di minoranza". Salini ha promesso un alto dividendo, da 600 milioni complessivi.

Twitter @Al\_Brambilla

**INNAMORATO FISSO**  
di Maurizio Milani

Ecco la frase che ho usato per far innamorare di me la mia fidanzata: "Un toro non fa primavera. Anzi, alcuni tori stanno fuori a dormire anche d'inverno, per cui non si capisce che mese siamo". La donna quando non capisce si innamora.

**IL RIEMPITIVO**  
di Pietrangelo Buttafuoco

Questo fatto di Antonio Ingròia che non potrà più fare l'esattore in Sicilia per il no del Csm fa scivolare sempre di più la vicenda in un piccolo capitolo della commedia all'italiana. Quel poveretto, dunque, scornato alle elezioni, deciso a non tornare più al suo mestiere, si prende un posticino qualunque grazie alla lungimirante misericordia di Rosario Crocetta e quelli, invece, i suoi colleghi magistrati, gli uccidono sul nascere il desiderio di fare lo sceriffo delle tasse, costringendolo ad andare dove proprio non vuole andare: ad Aosta. Gli fini come Totò trasferito in Sardegna. Duole ammetterlo ma aveva ragione quello, il capocomico Silvio: "Dovrà accontentarsi d'intercettare gli stambeckhi".

Mediolanum non sente la crisi e archivia il 2012 con risultati mai visti prima. L'utile netto si è più che quadruplicato raggiungendo quota 351 milioni di euro (+422%) mentre le masse gestite e amministrato sono cresciute del 12% a 51,6 miliardi. Il tutto con un ritorno agli azionisti di 18 centesimi per azione (0,10 cent dei quali già distribuiti a novembre a titolo di acconto)\*.

Signor Doris, si tratta di risultati sorprendenti considerando la fase che stanno attraversando i mercati

È vero, abbiamo appena archiviato l'anno migliore della nostra storia, ma non parlerei di sorpresa perché in realtà si tratta di un traguardo raggiunto attraverso una crescita continua e costante negli anni, sotto tutti gli aspetti. Non è stato un anno esplosivo solamente dal punto di vista dell'utile che ha raggiunto il record storico di 351 milioni di euro, lo è stato anche per una serie di altre voci. Guardiamo ad esempio la crescita continua della nostra percentuale di mercato nel settore del risparmio gestito con i fondi che ha superato il 5,06%, una quota che soltanto qualche anno fa si attestava intorno al 2%. Ma anche nel mercato della ricchezza finanziaria siamo arrivati ad una quota che rappresenta l'1,26% del totale. Tanto è vero che le masse in gestione del gruppo sono arrivate a 51 miliardi di euro. E nel settore dei fondi siamo la quarta società di gestione. Ancora per poco visto che a breve raggiungeremo il terzo posto. Però, siccome siamo una banca a 360 gradi, ritengo che ci siano ulteriori risultati importanti da analizzare.

Quali?

Quelli relativi all'erogazione ad esempio. Nel 2012 l'erogazione di mutui da parte di Banca Mediolanum è stata del 77% in più rispetto al 2011 a fronte di un mercato di riferimento in calo del 53%. Lo stesso vale per quanto riguarda i prestiti alle persone: a fronte di un calo del 24% del credito al consumo come dato generale noi abbiamo erogato il 99% in più rispetto all'anno precedente. Quindi sia da un punto di vista della raccolta sia dell'erogazione abbiamo messo a segno risultati veramente notevoli.

Come spiega questo andamento in netta controtendenza?

In maniera molto semplice: è merito del modello di banca che siamo stati in grado di costruire. Sappiamo tutti che la crisi che stiamo attraversando, la peggiore dal dopoguerra, ha investito non solo l'economia reale ma anche il sistema bancario. La difficoltà delle banche di fare utile dipende certamente dalle enormi perdite sui crediti che hanno dovuto scrivere in bilancio ma dipende soprattutto dal fatto che a essere messo in discussione è stato l'intero modello di sistema, un modello che durava da oltre cinque secoli. L'avvento delle moderne tecnologie, Internet e gli smart-phone, sta rendendo obsoleto il sistema distributivo tradizionale basato sulla presenza fisica. Basti pensare che oggi anche l'acquisto di un libro può essere fatto virtualmente, figuriamoci i servizi bancari che virtuali lo sono di natura. E questo sta mettendo in crisi tutti i sistemi bancari a livello globale.

Il vostro al contrario continua a crescere. Come ce lo spiega?

Siamo nati nel 1982 ma abbiamo creato la Banca 15 anni fa. Pur essendo relativamente giovani lo siamo abbastanza per aver saputo intuire la natura di questa profonda evoluzione del sistema. Di conseguenza abbiamo costruito un modello di azienda adeguato ai tempi e perfettamente inserito in un contesto in divenire. Questa lungimiranza ci ha consentito di avere due vantaggi fondamentali: rispetto alle banche tradizionali noi abbiamo costi molto ridotti, vicini a quelli delle banche online. Mentre rispetto a queste ultime possediamo un valore in più: il capitale umano dato dai family

Chi coglie il cambiamento e lo sa cavalcare ha futuro; noi lo abbiamo fatto e i risultati ci premiano.

banker. Professionisti di altissimo livello con competenze a tutto tondo ed estremamente radicati sul territorio. Il nostro modello coniuga il vecchio e il

**MEDIOLANUM CHIUDE IL 2012 CON UN UTILE RECORD A 351 MILIONI DI EURO E GUARDA CON OTTIMISMO AL FUTURO**

**Patrimoni gestiti e amministrati**

€ mld

Mercati esteri (2012: € 2,2 mld)  
Mercato Italia (2012: € 49,3 mld)

CAGR a 10 anni: 9%

Ennio Doris spiega il successo di un modello che è riuscito a battere la crisi

**Banca Mediolanum: Raccolta netta risparmio amministrato e gestito 2008 - 2012**

Banca	Gestito	Amministrato	Totale
BANCA MEDIOLANUM S.p.A.	6.811	10.013	16.825
FINCOBANK S.p.A.	1.796	6.556	8.351
GRUPPO BANCA GENERALI	1.455	5.458	6.924
BANCA FIDEURAM S.p.A.	1.938	4.469	6.417
ALLIANZ BANK FINANCIAL ADVISORS S.p.A.	550	4.412	4.968
GRUPPO AZIMUT	370	3.055	3.425
FINANZA & FUTURO BANCA S.p.A.	300	2.687	2.986
SANPAOLO INVEST SIM S.p.A.	728	2.022	2.750
GRUPPO MONTE DEI PASCHI DI SIENA	328	1.314	1.638
CREDEM S.p.A.	1.027	1.977	1.624
UBI BANCA PRIVATE INVESTMENT S.p.A.	224	785	1.009

Dati in € mln aggiornati al 31.01.2013. Fonte: Assorati, rielaborazione interna.

# L'anno migliore della nostra storia

**"ABBIAMO PUNTATO E PUNTIAMO SEMPRE PIÙ SULLA CENTRALITÀ DEL FAMILY BANKER. PERCHÉ QUESTA PROFESSIONE CONIUGA LE COMPETENZE BANCARIE PROPRIE DELL'ATTIVITÀ DI UN DIRETTORE DI FILIALE CON QUELLE DI UN PROFESSIONISTA IN AMBITO FINANZIARIO"**

nuovo, la relazione e la tecnologia, la virtualità e la territorialità, a tutto vantaggio del cliente in quanto si rapporta con una struttura snella che ha abbattuto i costi agevolativi. Inoltre, attraverso i family banker, la cui operatività è equiparabile a quella di un direttore di una filiale di banca, siamo in grado di supportare e consigliare i clienti su tutti gli aspetti: dalle decisioni più semplici, ad esempio come aprire un conto corrente, a quelle relative all'investimento dei propri risparmi cioè al futuro delle loro vite. In un'unica figura si riassumono quindi la tradizionale esperienza del promotore finanziario con quella del direttore di banca.

Il vostro modello punta al mercato retail?

Sì, ci concentriamo soprattutto sul mercato retail che rappresenta il nostro punto di forza. Ma naturalmente vivendo in questo tempo e in questo contesto epocale abbiamo cominciato a guardare anche alle aziende. In particolare a quelle dei clienti privati, vale a dire a quegli imprenditori già nostri clienti. E' con questi ultimi che abbiamo iniziato ad aprirci alle imprese. Il

2012 è stato un anno importante per lo sviluppo in questa direzione: abbiamo concesso erogazioni per 100 milioni di euro e quest'anno prevediamo di accorciarne per

Abbiamo messo a segno risultati eccezionali che sono il frutto di una crescita costante e continua negli anni

ulteriori 150 milioni. Un dato significativo se si considera che noi siamo strutturati per seguire il risparmiatore e le famiglie e non le aziende. E' un altro fronte che si sta aprendo davanti a noi.

La creazione di una nuova figura professionale presuppone in un certo senso la creazione stessa della sua professionalità. Come avete gestito questo aspetto?

Abbiamo creato una realtà apposita, Mediolanum Corporate University (MCU), sostenendo un onere enorme in termini di investimenti e di forze proprio perché credia-

mo che formazione e aggiornamento costanti costituiscono il fattore determinante per il professionista ma soprattutto per il successo nella professione perché questo successo si misura con il risultato ottenuto dal cliente, con il suo benessere economico. In MCU la formazione dei nostri 4500 family banker è disegnatata sul singolo individuo, con un'attenzione estrema e costante al suo sviluppo umano e professionale, alle sue singole esigenze. Ed è una scelta vincente dimostrata da molti successi tra cui, ultimo in ordine cronologico, quello ottenuto recentemente a Parigi. MCU si è classificata prima tra tutte le corporate University legate alle banche e seconda assoluta a livello mondiale al Global Council of Corporate Universities Awards nella categoria "Best corporate university embodying the identity, the culture and the brand of the organization in its stakeholders". Una competizione alla quale hanno partecipato quindici finalisti arrivati da tutto il mondo: Brasile, Cina, Usa, Canada, Portogallo, India, Spagna, Francia, Malesia, Argentina, Turchia e, unica per l'Italia, Mcu. E questo è stato ed è motivo di gran-

de orgoglio. Ricevere questo premio è il riconoscimento del lavoro di tutta la squadra che, dopo soli quattro anni, ha portato MCU a diventare una realtà in grado di competere con le più autorevoli corporate university mondiali.

Signor Doris, perché lavorare con voi?

Perché pur operando in un contesto di forte crisi Banca Mediolanum al contrario sta esaltando in maniera forte le proprie caratteristiche. Perché abbiamo puntato e puntiamo sempre più sulla centralità del Family Banker. Perché questa professione coniuga le competenze bancarie proprie dell'attività di un direttore di filiale con quelle di un professionista in ambito finanziario, e perché il settore bancario sta subendo una trasformazione radicale. Le faccio un paragone: oltre cent'anni fa i trasporti si basavano su cavalli e carrozze, poi è arrivato il motore a scoppio. Chi conosceva le strade e i percorsi perché conduceva i cavalli, se fosse rimasto a bordo della diligenza non sarebbe andato da nessuna parte.

Quello che è accaduto in questi anni nel mondo della telefonia: apparecchi fissi soppiantati dall'avvento della telefonia mobile, sta in sostanza accadendo anche nel settore bancario: una trasformazione radicale e rivoluzionaria che noi di Banca Mediolanum cavalchiamo da tempo. Abbiamo colto il cambiamento e siamo quindi pronti ad affrontare il futuro e a guardare ai prossimi anni con ottimismo.

Altre banche hanno intuito la necessità di cambiare e stanno trasformando i propri collaboratori in promotori.

È vero, però si tratta di figure che non hanno nulla a che vedere con il profilo professionale del nostro family banker. E dico questo per diverse ragioni: la prima è che noi possediamo già il know how perché ce lo siamo costruito con pazienza e lavoro nel corso degli anni. Poi perché non dobbiamo attenerci ad un'offerta di prodotti e servizi su cui gravano i costi tipici di strutture basate sugli sportelli. Al contrario possiamo offrire ai nostri clienti le condizioni più vantaggiose e studiate per le loro singole esigenze. In sostanza una competenza a 360 gradi, una presenza capillare sul territorio che unite all'assenza dei costi di struttura si traducono in un sostanziale vantaggio a favore dell'utente finale, vale a dire il cliente.

Il 2012 è stato un anno eccezionale, dicevamo, e il 2013?

Come dicevo prima solo chi coglie il cambiamento e lo cavalca è destinato ad avere futuro. E se Banca Mediolanum ha chiuso un anno da record ne ha iniziato un altro che si prefigura nato sotto i migliori auspici. Non siamo solo convinti che lo chiuderemo con una raccolta netta maggiore del 2012 ma anche e soprattutto che registreremo una forte spinta a crescere proprio dall'attività di reclutamento in corso in questo periodo.

\*comunicato stampa completo disponibile sul sito [www.mediolanum.com](http://www.mediolanum.com)

facebook.com/bancamediolanum

twitter.com/bancamediolanum  
twitter.com/MedEventi

youtube.com/bancamediolanum

Questa è una pagina di informazione aziendale con finalità promozionali. Il suo contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.