«Risparmio, l'Italia sia calamita»

Mediolanum e Generali sono grandi gruppi «nazionali» perché crescono all'estero

Antonio Quaglio

«Da azionista di Mediobanca io sono sicuro che le Generali rimarranno un grande gruppo italiano, come lo resterà Mediolanum. Ma per l'"italianità" di un'impresa non conta solo la forza degli azionisti nazionali: conta soprattutto la capacità dell'azienda di essere competitiva in Italia e all'estero. Le Generali si espandono fuori Italia e fuori Europa; Mediolanum lancia InMediolanum e fa concorrenza a ContoArancio e agli altri conti-deposito e porta un proprio modello di banca retail in Spagna e Germania». Ennio Doris è stato impegnato nel weekend a Rimini nella *convention* annuale di Banca Mediolanum: la prima aperta anche a clienti, analisti, investitori istituzionali e stampa. A dialogare con il *patron* personaggi come Lech Walesa, Nobel per la pace, e Gary Wozniak, co-fondatore di Apple con Steve Jobs, attorniati da oltre 5mila *family banker* Mediolanum: miscela di italianità e internazionalità adatta a uno scambio di battute sull'attualità finanziaria. «Parmalat? A me sarebbe piaciuto che una bella azienda di un paese in attivo commerciale sulla Francia comprasse lei Lactalis, non viceversa», dice Doris. «L'economia globale è fatta di buone aziende radicate in sistemi-paese competitivi. Questa è l'italianità che è sempre stata incorporata nella strategia Mediolanum: non esistono più muri che possano frenare la libera circolazione delle persone, delle iniziative e dei capitali. E questo vale anche per il risparmio».

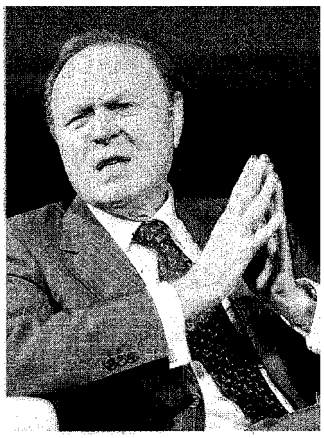
Il ministro Tremonti insiste su una "politica per il risparmio italiano. «È un bene che Tremonti sia attento alla gestione del risparmio degli italiani e al sistema bancario. La parificazione fiscale tra fondi comuni italiani ed esteri è stata importante e lo sarebbe altrettanto una "frustata" al cantiere del fondi-pensione. Però il modo più efficace per trattenere il risparmio italiano è fare del nostro mercato un polo d'attrazione di ricchezza finanziaria: vuol dire creare condizioni favorevoli agli intermediari, che funzionino da calamita anche presso altri mercati». Per Tremonti il problema resta una buona canalizzazione del risparmio delle famiglie italiane verso le imprese italiane: «Guardi io le dico quello che ha fatto Mediolanum nelle settimane successive al crack Lehman: si è ritirata da molti investimenti internazionali e ha alimentato con la sua liquidità l'interbancario italiano, cioè un impiego presso in sistema creditizio che sapevamo sicuro e si è rivelato scuro. Oggi il nostro impegno ha superato gli 8 miliardi di euro. Per aiutare il credito alle imprese italiane è stato sufficiente applicare bene gli standard operativi di mercato».

Il sistema bancario italiano sta affrontando una fase accelerata di rafforzamento patrimoniale, sarà sufficiente? «E' certamente necessario. Mediolanum stessa ha un *total capital ratio* superiore al 10 per cento e resterà sopra l'8,5% nel 2019 quando Basilea 3 sarà totalmente a regime. In Spagna abbiamo capitalizzato la nostra nuova iniziativa con un parametro del 43% e in Germania siamo al 193%: la credibilità presso le autorità creditizie e i mercati, mentre Basilea 3 è in sviluppo, è fondamentale. Però poi la redditività continuerà a essere generata dall'innovazione, la capacità di essere più bravi degli altri».

I vostri nuovi conti-deposito puntano sul tasso lordo del 3,25 per cento: la leva del tasso è fondamentale per battere Che Banca! o Ing? «Remunerare il nostro conto-deposito più degli altri è importante e noi puntiamo a strappare quote di mercato a tutti i concorrenti. Però il modello Mediolanum non si limita alla fornitura del servizio di conto sul web: c'è la struttura di consulenza attraverso la rete dei family banker. La strategia più decisa nel retail banking non abbandona l'offerta di consulenza globale nel risparmio gestito e nella previdenza. Senza questo modello non avremmo l'obiettivo di essere tra le prime 5 banche retail in Italia entro il 2020 e la prima entro il decennio successivo».

I promotori Mediolanum diventano "family banker": un ruolo più complesso per figura professionale che sul mercato stanno attraversando una fase di cambiamento, qualche volta critico. «E' vero: il promotore finanziario italiano deve affrontare un salto di qualità, deve diventare più capace e più affidabile. La nostra ricetta è una formazione intensificata (18 giornate all'anno) che confermi anzitutto il legame del family banker con il gruppo».

«Nuovi conti-deposito web per sfidare i big europei nel retail. Bene Basilea 3 ma poi serve l'innovazione»



Al vertice. Ennio Doris, presidente del gruppo Mediolanum

«Risparmio, l'Italia sia calamita»
Intesa entra in Vei Capital
Per Bollore ricavi oltre i due miliardi
Crescere tra le righe