

Parla il figlio di Ennio

«Porterò Mediolanum negli Usa»

L'ad Massimo Doris: «Cresciamo perché crediamo che il futuro sarà migliore, ho fiducia nell'azionario. In Italia puntiamo in alto, ma dopo la Spagna e la Germania faremo un pensierino all'America»

GIULIANO ZULIN

■ ■ ■ Si dice che la calma è la virtù dei forti. Ecco, Massimo Doris è l'incarnazione di questo proverbio. Lucido, deciso, «pacato», ma consapevole di avere sulle spalle un'azienda che muove 50 miliardi al giorno e dà lavoro a migliaia di persone. Ma lui, il figlio di Ennio Doris, ha le idee chiare e le ambizioni giuste: diventare la prima banca retail entro vent'anni. A 15 anni ha assistito alla prima convention dei futuri promotori di Mediolanum: qual è stata la prima impressione?

«Sono stato orgoglioso di vedere cosa aveva costruito mio padre. Eravamo al teatro Manzoni a Milano, erano presenti solo qualche centinaio di persone, ma c'era molta motivazione... In realtà la scintilla era scattata prima, quando vivevamo ancora in Veneto: da bambino non sapevo che mestiere facesse mio padre, ma ero affascinato dalle riunioni che si svolgevano a casa mia, dalle belle macchine che arrivavano. Sentivo entusiasmo».

Ha scelto di seguire la strada del padre perché era la più facile? Non sognava, che so, di fare l'astronauta?

«Diciamo che mi ha sempre affascinato la trattativa col cliente, il parlare con la gente. Per questo ho sempre visto la vita sul solco di mio padre».

Come è stato il suo primo giorno di lavoro? E dov'era?

«Ero studente (poi si è laureato in Scienze Politiche alla Statale di Milano, ndr) ma per far pratica ho iniziato alla Partner Time, che allora era una delle reti di vendita del gruppo: vendeva polizze e piani pensionistici. Ci lavoravano persone a part time e chiamavano gli amici per organizzare incontri e informarli sui nostri prodotti... bene, la prima cosa che ho fatto è stata appunto chiamare i miei amici, gente che magari non vedevo da un anno, e fissare una serata. Or-

CHI È

CURRICULUM

Come John Elkann anche il figlio di Ennio Doris ha iniziato la propria avventura all'interno del gruppo dalle posizioni alla base della piramide gerarchica. Dopo aver conseguito la laurea di Scienze Politiche all'Università Statale di Milano, compie i primi passi come componente della squadra che si occupa del controllo della gestione. Nel 2002, assume la carica di responsabile della formazione della rete di Promotori finanziari. Nel 2004 viene designato a capo delle reti nazionale dei consulenti della Banca. Nel 2005 è l'ora del trasferimento in Spagna con la carica di ad della Fibanc.

LA TRIMESTRALE

Mediolanum ha da poco comunicato i risultati realizzati nel corso dei primi tre mesi dell'anno: un utile netto in crescita del 4% a 68,6 milioni e masse amministrate che hanno raggiunto i 46.195 milioni, ossia in crescita del 7%. Se si considera il mercato domestico l'utile netto ha segnato una crescita del 3% a 68,4 milioni, mentre le masse amministrate sono cresciute del 7%.

ganizzare l'agenda è la parte più difficile del lavoro di un promotore e io inventavo mille scuse pur di non telefonare, ero in ansia... Alla fine ce l'ho fatta, ma che fatica. C'è poi una seconda prima volta: tornato da Londra ho fatto il promotore vero e proprio, ma anche lì avevo lo stress da agenda».

Già, Londra. Ha deciso lei di andare a imparare il mestiere a Londra o c'è sempre lo zampino di Ennio?

«Mio padre si è confrontato con Edoardo Lombardi (ex direttore generale, ndr) e lui, Edoardo, mi ha creato il percorso. Per me gli anni passati a Londra sono stati un'esperienza importante dal



EREDE

Massimo Doris, amministratore delegato di Banca Mediolanum dal 2008

punto di vista lavorativo visto che stavo a contatto con la City, ma anche personale: vivere da solo e imparare una nuova lingua mi hanno aperto la testa. E poi a Londra ho conosciuto Cinzia, che poi è diventata mia moglie».

Quando ha preso in mano il gruppo, nel 2008, aveva paura? Eravamo già in piena crisi...

«Dopo Londra, l'esame da promotore in Italia e molta gavetta nel gruppo in quasi tutte le funzioni possibili, sono stato nominato ad di Fibanc, l'istituto che avevamo acquistato in Spagna. Mi sono trasferito a Barcellona per tre anni e là ho imparato cosa vuol dire cam-

minare con le proprie gambe: in Banca di Spagna ci dovevo andare io, non mio padre o Edoardo Lombardi. Per questo, quando il passaggio in Banca Mediolanum non è stato difficilissimo. Le ossa me le sono fatte in Spagna».

Gli ultimi tre anni sono stati i peggiori dal 1929, eppure siete andati in controtendenza: qual è stato il segreto?

«Una ricetta c'è. Noi siamo convinti che il futuro sia più roseo del passato: migliorerà sempre di più. Anche i Paesi arretrati sono sempre meno arretrati. E poi dopo una crisi c'è sempre una ripresa, per cui il nostro compito è attrezzarsi per andarle in contro. Dopo il crac Lehman tutti erano spaventati, ma noi, attraverso il nostro canale tv, abbiamo voluto prendere per

mano i paurosi, evidenziando le rare notizie positive che si leggevano sui giornali. Le parole d'ordine erano: "io non ho paura" e "la crisi finirà". Che non erano solo slogan: già nel 2007 avevamo abbassato gli spread sui mutui e a ottobre 2008 abbiamo speso di tasca nostra 84 milioni in favore dei clienti legati a Lehman».

Ma oggi, da ex family banker, a crisi quasi passata, come investirebbe centomila euro?

«Se proprio sono in più?»

Si...

«Punterei tutto sui mercati azionari, diversificando fra i vari Paesi. Occhio però al periodo d'entrata e d'uscita: minimo l'investimento deve durare dieci anni. Altrimenti meglio entrare poco per volta con un piano d'accumulo».

Com'è la sua giornata tipo?

«Mi alzo alle 7, faccio colazione con mia moglie e i miei figli Alberto, 10 anni, e Anna, 7. Un paio di volte a settimana faccio anche palestra. Alle nove meno un quarto vado in ufficio e via con le riunioni. Verso l'una, visto che abito a Milano 3 vicino alla sede di Banca Mediolanum, riesco a tornare a casa e pranzare con mia moglie. Poi ancora in ufficio fino alle 8, prima di fare ritorno di nuovo a casa».

Niente mondanità?

«Forse tre sere all'anno. Il mio hobby è lo sci... ecco, d'inverno vado ogni week end in Val d'Aosta».

Qual è il suo modo di gestire il gruppo: quali sono i suoi comandamenti?

«Ho uno stile diverso da mio padre di comunicare e stare con le persone. Lui è molto più passionale, io più pacato. Quello che dico ai miei collaboratori è di cercare di litigare il meno possibile...».

Luciano Benetton, suo conterraneo, ha detto che se avesse trent'anni emigrerebbe in Cina. Quanto ha ragione?

«Concordo con lui, la Cina in effetti rappresenta una grande opportunità, ma sarebbe difficile esportare il nostro modello, perché bisogna spiegarlo e la lingua non è un aspetto secondario. In Spagna è stato facile, ma in Germania meno...».

E gli Stati Uniti? Non ci avete mai pensato?

«Per come siamo strutturati, per l'inglese e per il modello americano potremmo provarci. Prima o poi punteremo agli Usa».

Oltre a Mediolanum suo padre ha due aziende agricole ed è socio di Zeromobile. Lei non ha un hobby imprenditoriale?

«Sono in società con alcuni amici che fanno orologi, la famiglia Grimaldi: abbiamo dato vita alla linea "Va bene" e sono socio al 50%. L'ho fatto però solo perché mia moglie, un ex Merrill Lynch, ha accettato di fare la presidente».