

«Noi di Mediolanum abbiamo rimborsato»

Doris: «Il nostro istituto ha investito 120 milioni per risarcire i clienti e ha raddoppiato i mutui. Altri non hanno avuto coraggio»

■ ■ ■ **TOBIA DE STEFANO**

■ ■ ■ È in partenza. Di tutta lena. Direzione Barcellona. Ennio Doris ha esportato il sistema Mediolanum anche lì, in Spagna, dove ha comprato una piccola banca, la Fibanc. «Era un istituto tradizionale - sottolineo - e l'abbiamo trasformato sul nostro modello, quello che tanto bene sta facendo in Italia. Mettendo insieme i vantaggi della tecnologia, costi bassi e servizi 24 ore su 24, con la forza del rapporto personale instaurato dal family banker». Ma non solo. Perché il presidente di Mediolanum rilascerà un'intervista al quotidiano "El País". Sull'edizione della domenica, quella che ospita la rubrica fissa, in ultima pagina, "A tavola con il banchiere". **Presidente, come rappresenterà il sistema bancario italiano?**

«Dirò che oggi si presta grande attenzione alla razionalizzazione dei costi, ma se questo va contro gli interessi del cliente, allora si trasforma in un boomerang».

Cioè?

«Le do un dato. Da quando è iniziata la crisi abbiamo aumentato gli investimenti in comunicazione con i clienti e organizzato tre "Mediolanum Market Forum", con la presenza, tra gli altri, di Scaroni e Tronchetti Provera. Tante spese per migliorare il rapporto con il retail. Ma non solo...».

Prego...

«Lo scorso anno abbiamo tagliato lo spread sui mutui già in corso, rimettendoci 65 milioni di ricavi, introdotto la rinegoziazione a costo zero e ci siamo fatti carico di un fondo di solidarietà per chi ha incidenti o malattie e non può pagare le rate».

E cosa ci avete guadagnato?

«La fiducia. Nei primi tre mesi del 2009 i prestiti immobiliari erogati sono aumentati del 100%».

Mentre i vostri concorrenti ne fanno meno...

«Beh, nel nostro caso è più facile...».

Cioè?

«Le porto un altro esempio. Sul caso Lehman ci siamo accollati le perdite dei clienti per circa 120 milioni. La mia famiglia per 63,5 milioni e Fininvest per 56,5 milioni. È stato il primo caso al mondo e lo abbiamo fatto personalmente come soci di maggioranza del gruppo, salvaguardando così i soci di minoranza che non hanno avuto costi. Per gli altri è molto più difficile».

Perché?

«Perché a condurre la maggior parte delle aziende e delle banche sono i manager che hanno responsabilità precise sui bilanci. Quindi responsabilità precise di breve termine. Insomma, ci vuole coraggio a dire rimborsiamo i clienti a scapito degli azionisti».

E questo coraggio è mancato?

«In alcuni casi sì, ma ripeto, non era facile...».

Eppure sono ben pagati, anche, evidentemente, per avere coraggio...

«Vede, questo non è un problema che riguarda solo il sistema bancario, ma gran parte delle aziende quotate in Borsa che

non hanno un azionista importante. Si guarda troppo all'ottica del breve periodo».

Parla anche della politica delle stock options?

«Certo, anche di quella. È basata sui risultati di breve e portano i manager a non guardare avanti. Nel 2006 ero a Londra e illustravo i progetti sul 2007, parlavo di riforma previdenziale e della struttura distributiva. Progetti che guardavano al futuro. Bene, gli analisti lo bocciarono».

E lei?

«Presi da parte un esperto di uno dei gruppi più importanti al mondo. "Gli dissi, per fortuna la mia azienda la gestisco io e non lei. Il tempo dimostrerà chi ha ragione". E le conferme sono arrivate molto presto. Da questo punto di vista la crisi può darci una mano a migliorare...».



Ennio Doris Oly