

PARLA MASSIMO DORIS, DA FINE LUGLIO AMMINISTRATORE DELEGATO DI BANCA **MEDIOLANUM**

# E adesso apriamo agli hedge fund

*L'Italia deve eliminare le soglie di ingresso sui prodotti speculativi, come hanno fatto in Spagna. Il confronto con mio padre? Sono molto esigente e autocritico, voglio soddisfare tutti gli azionisti*

DI VANINA GERARDI  
CLASS CNBC

**D**opo l'esperienza in Fibank, braccio spagnolo del gruppo di famiglia, Massimo Doris è rientrato in Italia e dal 30 luglio scorso ha preso il timone di Banca **Mediolanum**. In questa intervista esclusiva con Class Cnbc, il giovane rampollo di casa Doris fa un primo bilancio della sua esperienza come amministratore delegato di un istituto italiano.

**Domanda. Dottor Doris, quali differenze ci sono tra fare banca in Spagna e svolgere l'attività in Italia?**

**Risposta.** Per quanto mi riguarda ho dovuto affrontare subito un salto di categoria. Banca **Mediolanum** in Italia gestisce 32 miliardi, mentre Fibank in Spagna ne gestisce 2. Quando abbiamo acquisito Fibank l'attività era dedicata alle famiglie e alle aziende; abbiamo successivamente accantonato il business per le aziende e ci siamo concentrati sulle famiglie con la creazione delle rete. Adesso Fibank vanta una rete di 600 family banker che funziona molto bene e che vogliamo incrementare.

**D. Che cosa importerebbe dalla Spagna per migliorare il nostro sistema bancario?**

**R.** Sicuramente l'apertura alla commercializzazione degli hedge fund. La soglia minima di ingresso è di 50 mila euro per i fondi puri, mentre per gli investimenti nei fondi di fondi non c'è soglia minima. Gli hedge non hanno brillato in questo ultimo anno ma sono certo ritroveranno mercato nel giro di poco tempo e permettono una buona diversificazione del portafoglio. Inoltre in Spagna c'è maggiore concorrenza: da noi ci sono 550

sportelli ogni milione di abitanti, in Spagna ce ne sono 1.144.

Esattamente il doppio. E le banche sono state costrette a migliorare l'offerta sul fronte dei costi, a tutto vantaggio del cliente.

**D. Con il nuovo incarico in Banca Mediolanum Lei è diventato a tutti gli effetti il braccio destro di suo padre Ennio. Preoccupato dal confronto?**

**R.** Temo me stesso, non la risposta del mercato. Sono un perfezionista, molto esigente e autocritico. Spero di essere all'altezza di questo ruolo soprattutto per gli azionisti che sono la mia famiglia, il gruppo Fininvest e tutti i piccoli azionisti.

**D. Quella che stiamo vivendo è una crisi senza precedenti, una situazione di emparse a livello globale dal quale è difficile uscire. Vede la luce alla fine del tunnel?**

**R.** Sicuramente sì. Le crisi sono cicliche: è vero che in questi ultimi 10 anni ne abbiamo vissute due veramente intense ma è altrettanto vero che il mondo ha attraversato e superato due guerre mondiali. Supererà anche i subprime.

**D. Il settore immobiliare scricchiola ancora. I prezzi rimangono alti e i mutui sono sempre più cari. Che cosa si sente di proporre a chi si affaccia a questo tipo di investimento?**

**R.** Il mattone è sempre un buon investimento. Ma attenzione all'acquisto diretto dell'immobile, perché vanno valutate tante variabili, prezzo e zona in primis. Un'alternativa possono essere i fondi immobiliari che temperano il rischio dell'investimento diretto.

**D. Siete stati la prima e siete l'unica banca ad avere il family banker. Ce ne parla?**

**R.** Banca **Mediolanum** ha l'obiettivo

di portare il servizio al cliente dove vuole e quando desidera e soprattutto con il mezzo che preferisce. Siamo dotati di tutti i supporti tecnologici delle altre banche. Per quanto riguarda il canale umano abbiamo scelto il family banker anziché lo sportello, perché dà a noi molta più flessibilità e al cliente più vantaggi. Mentre allo sportello è il cliente che deve spostarsi e a orari imposti dall'istituto di credito nel caso del family banker

è il promotore che raggiunge il cliente, dove, come e quando desidera: dopo cena, durante il fine settimana, presso gli uffici negli

orari di lavoro. Questa flessibilità, secondo noi, è fondamentale.

**D. Come avete affrontato il rialzo dei tassi di interesse e quindi il costo dei mutui con i vostri clienti?**

**R.** Banca **Mediolanum** ha fatto una scelta precisa: prima dell'estate sono stati tagliati unilateralmente lo spread sull'Euribor dei mutui in essere di tutti i clienti, senza aspettare che fosse il cliente a chiedere una rinegoziazione della rata del mutuo. In questo momento lo spread medio dei tassi dei nostri clienti è pari allo 0,80%, il più competitivo in Italia. Nessuna banca ha fatto lo stesso. (riproduzione riservata)

**Class Cnbc è visionabile al canale 505 di Sky e su Rosso Alice (www.rossoalice.it)**

