

Ennio Doris: l'intraprendenza vincente

Da Tombolo, un piccolo paese vicino a Padova, a Milano, dove lavora: il fondatore di Banca Mediolanum non ha dimenticato le proprie radici. Il suo sogno di dare vita a una consulenza bancaria e finanziaria a 360 gradi lo ha portato a realizzare un'azienda in grado di essere il punto di riferimento delle famiglie italiane per tutto quel che riguarda il risparmio, la previdenza e la casa.

di Marianna Venturini

Tombolo: un paesino nella campagna veneta, a 30 chilometri da Padova. Ottomila anime, che diventano diecimila con le frazioni. Quella che ora è una regione benestante, negli anni '40 era una zona contadina depressa. In particolare Tombolo, per ragioni storiche, aveva poca terra rispetto al numero degli abitanti; nonostante una cultura strettamente legata all'agricoltura e all'allevamento, non c'erano risorse sufficienti per tutti. Così gli abitanti si sono inventati ex novo la professione del mediatore di bestiame, il cui lavoro consisteva nell'intraprendere trattative per conto terzi sui capi di bestiame nei mercati dei paesi vicini. Oggi Tombolo, da decenni patria di mediatori, è diventata una delle capitali della bistecca: ha 12 macelli, 200 addetti, un fatturato medio di 700 miliardi con un commercio di bovini pari a 200.000 capi.

Ennio Doris, imprenditore e fondatore di Mediolanum, è talmente legato al suo luogo natale che molti anni dopo girerà lo spot della sua banca proprio in quella piccola città. Doris nasce tra le colline venete il 3 luglio 1940, in una famiglia di condizioni economiche modeste. A sette anni accompagna lo zio al mercato, a mediare vendite e acquisti di bovini. Ora possiede un'azienda con duemila capi di bestiame e difende la bistecca sempre e comunque, come ha fatto anche nei tempi in cui lo spauracchio della mucca pazza aleggiava nelle cascine.

Suo padre si occupava di trattative e anche il figlio avrebbe potuto seguire la stessa professione. Durante le elementari si



1. Ennio Doris e Francesco Alberoni durante il Mediolanum Market Forum dello scorso ottobre.
2. Una fra le più importanti campagne stampa che ha come testimonial lo stesso Ennio Doris.

ammala di nefrite, allora una malattia molto grave e curabile solo con la penicillina. Nel periodo di malattia si dedica alla lettura e poi, tornato a scuola, scopre una passione per la matematica, sicché si iscrive a ragioneria. Terminati gli studi, nel dubbio se intraprendere l'università o il lavoro in banca, decide di iniziare a lavorare.

Entra così come impiegato alla banca Antoniana (l'attuale Antonveneta), dove resta per otto anni. Fin dall'inizio è un bancario anomalo e intraprendente: propone e istituisce un servizio per il ritiro e la consegna degli assegni porta a porta, per andare incontro alle esigenze dei clienti che non possono recarsi allo sportello durante il normale orario di apertura.



motori. Ma il successo raggiunto non lo soddisfa: si rende conto della mancanza di una consulenza finanziaria a 360 gradi, in grado di fare check-up periodici sulle esigenze del cliente. Vuole creare la figura del consulente globale, cioè un banchiere, un assicuratore e un promotore finanziario racchiusi insieme in un unico professionista che si rivol-

ce "Se avete un'idea venite da me", non si lascia sfuggire l'opportunità. Merito anche di un colpo di fortuna. Infatti incontra Berlusconi nella piazzetta di Portofino e non perde l'occasione per spiegargli il suo progetto.

Identifica subito in Berlusconi il destinatario della sua idea: vuole costruire un'azienda che abbia l'obiettivo di diventare

il punto di riferimento delle famiglie italiane per tutto ciò che riguarda il risparmio, la previdenza e la casa. In più gli propone di affiancare i prodotti immobiliari alla sua idea originaria. I due si scambiano i biglietti da visita e le cronache raccontano che dopo quindici giorni Doris è invitato ad Arcore. Ancora una volta la sua intraprendenza e la tenacia sono essenziali.

Nel febbraio del 1982, in joint venture con il gruppo Fininvest, nasce Programma Italia, la prima rete di vendita italiana che offre una consulenza globale sul risparmio e la previdenza. Il primo anno di attività Programma Italia realizza un utile di 500 milioni di lire e da quel momento la crescita è stata continua.

Programma Italia diviene il motore di un sistema che si svilupperà in pochi anni, comprendendo compagnie di assicurazione vita e danni, società di gestione di fondi comuni d'investimento.

Il sogno di Doris è sempre quello di dare vita a una struttura con figure professionali che siano in grado di gestire le esigenze del cliente dal punto di vista del risparmio, della previdenza, della casa e dei servizi bancari. Comparti che fino ad allora nel mercato italiano non dialogavano tra di loro.

La strategia dell'azienda si specializza nel rapporto con il cliente, mentre la gestione dei fondi viene subappaltata ad altre società. Sotto la guida carismatica di Doris,

“ Il suo sogno è quello di dare vita a una struttura con figure professionali, i family banker, che siano in grado di gestire le esigenze del cliente dal punto di vista del risparmio, della previdenza, della casa e dei servizi bancari. ”

Il servizio a contatto con i clienti è anche l'occasione per conoscere quella che diventerà la sua futura moglie. Mentre sta consegnando un assegno, incontra Lina Tombolato e ne rimane folgorato. In pochi giorni, i due sono fidanzati. La sua determinazione si dimostra vincente.

Dopo un'esperienza come direttore di un'industria metalmeccanica, la Talin di Cittadella, si rende conto che il suo futuro è legato a un'attività in proprio che gli consenta di prendere in mano le redini del futuro.

La prima occupazione è in Fideuram come impiegato nel campo della consulenza finanziaria, dove arriva grazie a un suo vecchio compagno di scuola, Gianfranco Cassol. È l'unica attività imprenditoriale che può intraprendere senza disporre di un capitale, e il suo impegno e la costanza in breve lo ripagano.

Nel 1971 entra nella Dival del gruppo Ras. Nei primi tempi la moglie lo affianca come autista, segretaria, telefonista, e in dieci anni crea un gruppo di oltre 700 pro-

ge alla famiglia per soddisfarne tutte le esigenze, un ruolo allora sconosciuto in Italia. L'idea diventerà un marchio registrato e darà vita a Programma Italia, base dell'attuale Gruppo Mediolanum.

Colpito da un'intervista nella quale un non ancora famoso Silvio Berlusconi di-



3. Ennio Doris, Presidente di Banca Mediolanum, con i due figli, Sara e Massimo.

3



la rete di promotori cresce rapidamente, come d'altronde il fatturato dell'azienda. All'attività originaria viene aggiunta quella di assicurazione, acquistando nel 1984 Mediolanum Vita e Mediolanum Assicurazioni. La capogruppo Mediolanum è quotata in borsa nel 1996, ottenendo ottimi risultati fin dalle prime contrattazioni.

La nascita di Banca Mediolanum nel 1997 rappresenta la chiusura del cerchio della consulenza globale: è la realizzazione del progetto iniziale, perché rappresenta l'interconnessione tra il telefono, il teletext del televisore di casa e il cliente.

Un'azienda priva di strutture materiali e senza filiali trova un punto di concretezza proprio nel suo fondatore. Per rafforzare l'immagine della sua banca Doris si mette in gioco in prima persona, interpretando sé stesso nelle campagne pubblicitarie. Prendendo spunto da un altro imprenditore che aveva speso il proprio volto, oltre che il proprio nome, per pubblicizzare i prodotti alimentari, Doris ripropone la stessa formula con le sue pubblicità. Gli spot della sua banca, nei quali interpreta sé stesso e traccia il cerchio intorno al cliente, 'Una banca intorno a te', gli hanno dato popolarità e lo hanno fatto diventare il primo 'banchiere pubblicitario'.

Nel 2001 lancia Mediolanum Channel, una rete trasmessa sul satellite il cui palinsesto prevede auto-produzioni riguardanti finanza, cinema, teatro, tecnologia e viaggi, senza l'assillo della audience.

La caratteristica essenziale della sua banca multicanale integrata è proprio racchiusa nella figura del 'family banker', che è l'ultima evoluzione del consulente globale, il professionista di riferimento delle famiglie e dei clienti. Doris lo definisce 'il volto umano della banca'.

La sua natura di assiduo lavoratore è stata trasmessa anche ai figli. Il primogenito, Massimo, ha seguito le orme paterne e prima di arrivare ai vertici è stato promotore finanziario, poi ha lavorato nei settori più importanti e strategici della banca, dal controllo di gestione al marketing, sino a diven-

tere il responsabile della formazione della rete e infine capo degli allora cinquemila agenti della banca. Da luglio 2008 è Amministratore delegato e Direttore generale di Banca Mediolanum, dopo essere stato negli ultimi tre anni Amministratore delegato e Direttore generale della spagnola Fibanca Mediolanum. La figlia Sara è anche lei da sempre in azienda, oggi si occupa di tutti gli asset non tangibili del gruppo e della Fondazione Mediolanum.

L'ex bancario di Antonveneta è anche proprietario anche di una villa a Porto Rotondo e di una barca. Ma Tombolo, il paese del Padovano dal quale è partito, resta la città del cuore, nonostante abiti a Milano. Torna nei suoi luoghi d'infanzia tutti i fine settimana, anche per giocare a briscola con gli amici di sempre al bar. È uno dei vip della città insieme all'ex presidente del Padova calcio Ivo Pilotto e al calciatore Dino Baggio, centrocampista della squadra locale.

Un altro suo orgoglio è la tenuta che ha comprato dalla Montedison, l'azienda agricola Torvis di Torviscosa in provincia di

Udine, 4500 ettari sulla costa dell'Adriatico. Un tempo era il gioiello della famiglia Ferruzzi, oggi resta la più grande tenuta agricola d'Italia e Doris l'ha acquistata in comproprietà con l'amico Renato Andretta, commerciante di bestiame e grande proprietario immobiliare originario di Tombolo.

Doris è da sempre un appassionato ciclista: Banca Mediolanum dal 2003 sponsorizza la maglia verde assegnata al vincitore della classifica come miglior scalatore al Giro d'Italia.

La sua anima sportiva è però divisa: juventino di nascita e milanista cooptato dal proprietario dei rossoneri e dagli affari, visto che per anni ha sponsorizzato i rossoneri. Per il resto la sua intraprendenza è sempre stata univoca e vincente. ■



4. La maglia verde José Rujano premiata da Ennio Doris a Marostica al termine dell'undicesima tappa del Giro d'Italia 2005.