

[Speciale Private Banking]

Sono sicuro, arrivano 12 anni SPLENDIDI

di Elena Dal Maso

Primo: chi è statico, esce dal mercato. Secondo: vogliamo diventare l'unica banca del cliente, non gestire solo il 40% del suo portafoglio. Terzo: tre anni fa eravamo 11° nella classifica degli istituti di credito italiani per il risparmio gestito, oggi siamo al 4° posto ma puntiamo al 3° in due anni per diventare una grande banca entro questa decade. Sono le linee guida di Ennio Doris, 70 anni, fondatore e socio al 40% di Banca **Mediolanum** (il 36% è in mano a Fininvest, il resto al mercato). Le cifre del settore private gli stanno dando ragione: 4,48 miliardi di euro in gestione al 30 giugno 2010 contro i 2,4 del 2009, un incremento dell'84%. Solo 600 milioni sono arrivati dallo scudo fiscale, il resto è nuova raccolta ordinaria.

Un uomo vulcanico, Doris, con idee molto chiare: "Non far fare il gestore al cliente. E neanche al banker. Se gli stessi gestori sono colti da dubbi in epoca di crisi, che suggerimenti potrebbe mai dare un banker?" Ecco perché Doris ha cancellato i portafogli personalizzati ("La gestione personale è il peggior servizio sul mercato. I migliori clienti hanno i servizi peggiori", tuona). Niente selezione di azioni (troppo rischiose), niente etf ("Non ne comprendo la politica"). In compenso molti fondi comuni di tante case internazionali. Al mercato ci pensa lui, un occhio attento a quello che accade sui listini e un altro ai suoi clienti per intervenire sui portafogli. Così accadde all'epoca di Cirio e Parmalat. "Scoprii che avevamo 1.000 clienti con bond Cirio in portafoglio e 1.300 con titoli Parmalat", racconta, "eredità di passate

*I mercati sono maturi per crescere a lungo termine, come avvenne nel 1951, avverte Ennio Doris, presidente di Banca **Mediolanum**. Che ha idee chiare su come deve funzionare un buon private: non permettere mai al cliente né al banker di fare il gestore. E' un mestiere difficile e rischioso. Quindi via i portafogli personalizzati, via la selezione dei singoli titoli, meglio i fondi comuni*

gestioni di altre banche. Prima che le due società fallissero, mandai una mail ai promotori dicendo: Premesso che ti è fatto divieto di investire in singole aziende, dato l'elevato livello di rischio, contatta i tuoi clienti con questi bond e informali dei rischi che stanno correndo". La maggior parte delle persone vendette prima dei default. "Un cliente di Mestre aveva 270mila euro di bond Parmalat, che rappresentavano la maggior parte dei suoi risparmi", prosegue. "Glieli feci vendere. Poco dopo la società fallì". Essere il presidente e socio di riferimento di una banca permette di muoversi con una libertà e agilità senza pari. Come accadde quando Doris decise di far pagare 65 milioni di euro al gruppo (in un arco di tempo lungo, 22 anni), per ridurre gli spread sui mutui immobiliari a vantaggio dei clienti, all'epoca in cui i tassi erano al 7%. O quando "scoprii che la copertura caso morte e perdita di impiego e invalidità sui mutui era molto bassa. Dissi ai family banker che dovevano assicurare i clienti, non potevamo rischiare di portar via loro la casa per motivi come questi. Ho regalato la copertura a tutti i vecchi clienti e ai nuovi, in attesa che la rete iniziasse a vendere i mutui con la polizza obbligatoria. Questa opera-

zione mi è costata qualche decina di milioni di euro". In entrambi i casi lo scopo era di fidelizzare i clienti e attrarne di nuovi. Così come l'operazione Lehman Brothers, la copertura delle perdite legate alle polizze vita con sottostante i bond del gruppo americano andato in default, costata alla famiglia Doris 63,5 milioni di euro e a Silvio Berlusconi 56,5 milioni (gli azionisti di minoranza non sono stati coinvolti). "Presi come esempio Amedeo Giannini", racconta Doris, "il fondatore di Bank of America, che, dopo il terremoto di San Francisco, si mise sulla strada con un banchetto per prestare i soldi ai terremotati. E' diventata una delle maggiori banche retail americane". Anche sul futuro dei mercati Doris ha le idee chiare: "Avere un atteggiamento troppo prudente fa perdere opportunità ai clienti. La situazione che stiamo vivendo assomiglia a quella del 1951: i tassi dei titoli di stato erano bassi, i decennali rendevano sotto il 3%, mentre i dividendi delle azioni valevano tre volte tanto. In seguito, i bot sono tornati a crescere e i dividendi a scendere perché è aumentato il prezzo delle azioni. Lo stesso capiterà in futuro: ci attendono 12 anni splendidi di mercati in rialzo". ■



www.ecostampa.it

Ennio Doris
fondatore e socio
di Banca Mediolanum

044717

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.