

L'utile domestico cresce del 5%, mentre le masse amministrative raggiungono il picco storico

Mediolanum stacca il dividendo

La società guidata dal suo fondatore si conferma una corazzata nel segmento retail

Matteo Chiamenti

Il presidente Ennio Doris avrà sicuramente di che sorridere: il gruppo **Mediolanum** ha registrato nel 2010 un utile netto di 224 milioni di euro, in aumento del 3% rispetto al pro forma del 2009. È quanto è emerso dalla nota con la quale sono stati comunicati i dati di bilancio dell'anno appena trascorso; all'interno della stessa, il consiglio ha inoltre deliberato di proporre all'assemblea un dividendo di 0,155 euro. Tra le ulteriori buone notizie va detto che le masse amministrative hanno raggiunto il loro massimo storico, attestandosi su 45.849 milioni di euro, in crescita del 14% rispetto al 31 dicembre 2009. La raccolta netta, dopo il risultato record del 2009 (6.928 milioni) derivante dall'introduzione del "Conto Freedom", è stata positiva per 4.048 milioni di euro. I risultati del 2010 sono stati presentati e com-

mentati pro forma, come già avvenuto nel 2008, senza considerare l'effetto dell'alienazione dei titoli Lehman Brothers. Operazione, quest'ultima, che si è conclusa nel 2010, determinando un impatto positivo sul risultato economico consolidato di 22,9 milioni di euro (al netto del relativo effetto fiscale), a fronte di una perdita contabilizzata nel 2008 di 107,6 milioni di euro. Il costo finale dell'operazione è risultato pertanto pari a 84,7 milioni di euro interamente in carico ai due soci di maggioranza, Gruppo Doris e Fininvest. Entrando nel dettaglio dei conti per quanto riguarda il mercato domestico, l'utile netto relativo è di 234 milioni (+5%) e le masse amministrative salgono a 43,886 miliardi (+14%). Banca **Mediolanum** chiude il 2010 con una raccolta netta positiva per 3,285 miliardi, in particolare la raccolta netta del risparmio gesti-

to sale a 2,131 miliardi (+5%). Per quanto riguarda Banca Esperia, le masse amministrative salgono del 14% a 12,745 miliardi (6,372 miliardi quota **Mediolanum**) e l'utile netto si attesta a 1,4 milioni, di cui 0,7 milioni di pertinenza del gruppo **Mediolanum**. Quanto ai mercati esteri, le attività in Spagna chiudono in attivo per 0,6 milioni, dopo la perdita di 0,1 milioni nel 2009. In Germania si registra invece una perdita di 11,4 milioni, che include una svalutazione per impairment pari a 7,4 milioni, dopo la perdita di 6,8 milioni registrata nel 2009. I risultati 2010 di **Mediolanum** sono "nettamente migliori delle previsioni", ha commentato l'a.d. e fondatore del gruppo, Ennio Doris. Il progresso registrato nel risultato netto, è dovuto, secondo il patron della banca, al "forte incremento delle masse amministrative". Quanto all'esercizio in corso, il banchiere prevede un "miglioramento dell'interest spread e delle commissioni di gestione, a meno che non si verifichi qualche turbolenza".

Con l'approvazione del bilancio, l'istituto ha anche deliberato una cedola di 0,155 euro per azione



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Parla Doris. Struttura basata sul family banker che mette insieme il promotore e il direttore di banca

Risultati frutto di un mix vincente

Alessandro Rossi

I risultati hanno confermato quello che da tempo segna il mercato: **Mediolanum** è la regina indiscussa del risparmio gestito. Ma come fa? SOLDI lo ha chiesto direttamente a Ennio Doris.

Dottor Doris, cosa si legge per la Rete guardando questi risultati?

Mediolanum ha fatto e sta facendo risultati strepitosi. Se guardiamo i dati della raccolta delle reti si vede che siamo primi con 3,36 miliardi. Basti pensare che chi è in seconda posizione (Fideuram, n.d.r.), nel 2010 ha raccolto 1,31 miliardi poco più di un terzo rispetto a noi.

Dati strepitosi. Come li spiega? Veda Direttore, anche nelle altre reti ci sono fior di professionisti. Lei si chiede come è possibile questo distacco siderale; il motivo è che noi di **Mediolanum** facciamo un mestiere diverso. Abbiamo istituito la figura del family banker mettendo insieme quella del promotore finanziario e del direttore di banca. Il nostro modello di riferimento è Apple: loro hanno fatto l'iPad e l'iPhone mettendo insieme un'offerta composta da telefonia, foto e musica. Noi siamo come loro, siamo avanti sia nei servizi che nella formula dei promotori, con un'efficienza, per esempio del nostro call center, che è diventata leggendaria nel mondo.

Nel mondo? Con tutto il rispetto per l'ottima efficienza di **Mediolanum, non le pare un po' troppo?**

No, no Mi sono confrontato con diverse esperienze in vari paesi e

la nostra formula è nettamente la più efficiente, come hanno riconosciuto anche i miei interlocutori. Prendiamo per esempio la banca internet.

Ce l'hanno ormai quasi tutti e i costi sono bassissimi, perché sostanzialmente non c'è bisogno di operatore. L'operatore lo fa il cliente. Ma se cominci a usare il telefono, qui casca l'asino. C'è da far fronte al costo del telefono e a quello dell'impiegato, un costo di 18 volte superiore all'internet banking.

E voi come fate?

Nel caso della phone banking le banche tradizionali hanno sì ricavi più alti ma costi di raccolta altissimi. Avere un call center efficiente costa troppo e quest'affermazione non vale solo in Italia, ma per tutto il mondo. Ecco che arriviamo ai vantaggi dell'efficienza: nel nostro call center, che noi chiamiamo Banking Centre i cui 350 operatori sono tutti impiegati di banca, nel 98% dei casi rispondiamo entro due secondi ai clienti che hanno un patrimonio fino ai 100.000 euro, e al 90% del totale dei clienti. Le attese medie non superano mai i 15 secondi. Ne risulta che abbiamo costi simili a una banca internet ma i ricavi sono come quelli delle banche tradizionali grazie ai family banker. E il vantaggio viene trasferito al cliente. Chi altro lo fa?

Avete anche un conto che dà il 3%, come fate?

Il Conto Corrente Freedom che rende il 2,20% netto e 3% lordo per i 12 mesi, poi il 2% n equivale al 2,7% altri vantaggi u

chi ha in conto una cifra sopra i 15 mila euro si vede accreditare i suoi interessi quotidianamente; inoltre la valuta degli assegni non è quella di quando viene staccato e quando la banca lo paga.

Ma i promotori cosa ci guadagnano?

I vantaggi arrivano anche per i promotori. Intanto non accettiamo clienti se non depositano il loro denaro in Banca **Mediolanum** sul Conto Freedom su cui abbiamo raccolto 6 miliardi e mezzo. Però siamo l'unica azienda che lega il management fee alle somme depositate nel conto corrente. Non solo: se un cliente ottiene un prestito. Solo il professionista dispone del suo tempo come crede e i nostri consulenti lo fanno anche perché aiutano i clienti a gestire il proprio denaro e, come si dice, il denaro non dorme mai.

E i risultati vengono di conseguenza?

È anche questo uno dei motivi per cui siamo letteralmente esplosi nel gestito. Le performance dipendono non solo dal rendimento dei fondi ma è molto importante il timing del cliente, come i fondi vengono usati. Il portafoglio complessivo di **Mediolanum** è passato dai 29,6 miliardi del 2008 ai 46 miliardi del 2010. I family banker hanno aumentato in media i loro portafogli del 50% negli ultimi due anni. Mi dica in quale altra azienda è successo questo nello stesso periodo. La performance media dei clienti che hanno investito nei nostri fondi nel 2010 è stata



**BANCA
MEDIOLANUM**
COSTRUITA INTORNO A TE

3

per cento

È il rendimento lordo
del conto Freedom
elemento fondamentale
per la raccolta