

L'INTERVISTA

ENNIO DORIS
Fondatore e presidente di Banca Mediolanum
«Così parlo da 50 anni alle famiglie italiane».


L'INTERVISTA
Ennio Doris

«Da 50 anni porto i Pac alle famiglie italiane»

SONO IL CAVALLO DI BATTAGLIA DEL FONDATORE DI BANCA **MEDIOLANUM**, DA QUANDO HA INIZIATO COME PROMOTORE

di Daniela Stigliano

Da 50 anni dialoga, convince e fa investire le famiglie italiane. Con uno stile che ha fatto scuola. E un successo che si basa proprio sulla formula del Piano di accumulo. Ennio Doris, 77 anni, fondatore di **Mediolanum** dopo 13 anni da promotore finanziario, spiega perché a *OggiRisparmio*.

Quando ha capito l'importanza del Pac?

«Prima ancora di iniziare l'attività di promotore, quando lavoravo in banca. Ne aveva parlato Benjamin Graham nel suo libro del 1949 *The intelligent investor*, quello che Warren Buffet definì "il più importante libro di economia che abbia mai letto". Tanto da averne tratto la sua strategia di investimento. E Buffet non ha mai perso».

E ha messo in pratica anche lei le idee di Graham?

«Quando ho iniziato a fare il promotore, nel 1969, ho subito venduto molti Pac. Allora i pagamenti con l'addebito diretto si facevano con il bonifico permanente, ma alcuni clienti

44%

dei clienti di Banca **Mediolanum** investe attraverso un Piano di accumulo

15 MILIARDI

di euro: il patrimonio dei clienti di Banca **Mediolanum** oggi investito tramite Pac

preferivano saldare ogni mese con assegno o in contanti. Ebbene, fino al 1977 le Borse continuarono a scendere: la maggior parte di chi non aveva l'addebito permanente ebbe paura e interruppe il Pac perdendo molti soldi, chi non doveva decidere ogni mese che cosa fare resistette e nei nove anni dal 1977 al 1986, con il rialzo della Borsa, guadagnò da 10 a 15 volte il suo investimento. Ecco perché nel 1982, quando ho creato **Mediolanum** ho messo una regola: accetto Pac solo se c'è l'automatismo dei pagamenti».

Tutta una questione psicologica?

«La mente umana è potente. Tutte le decisioni, anche quelle di carattere

economico, sono prese su base emotiva. I nostri antenati cacciatori, sopraffatti dalla paura di fronte a un leone, avevano due reazioni: restare fermi o scappare. Questo vale anche oggi negli investimenti: senza un automatismo, si prendono decisioni sbagliate. La mia azienda è l'unica con una strategia basata sulla cosiddetta "finanza comportamentale"».

Qual è il suo consiglio a una famiglia media italiana?

«Prima di tutto, dovete prendere una decisione: volete mettere via quello che resta dopo le spese che siete abituati a fare o volete stabilire la somma da risparmiare e spendere il resto adeguando il tenore di vita? Chi fa la seconda scelta, mette da parte il 70% in più di chi fa la prima. Subito dopo, la domanda da porsi è: perché risparmio e quando mi serviranno i soldi? Se si ha davanti un tempo di almeno dieci anni, allora vale la pena di fare un Pac che diversifica nelle Borse di tutto il mondo perché è l'investimento che premia di più».


ACCANTO A CHI INVESTE

Ennio Doris, 77, ha iniziato come promotore finanziario nel 1979, per poi fondare nel 1982 Programma Italia, diventata **Mediolanum** 13 anni dopo. Nel 1997 è nata Banca **Mediolanum**.

● La regione con la più alta concentrazione di investitori in fondi è l'Emilia Romagna, con il 17,5% dei residenti **OGGI 69**