

L'INTERVISTA

Massimo Doris
 e i segreti
 del miracolo
Mediolanum


■ A PAGINA 9

BANCA MEDIOLANUM » L'INTERVISTA

«Il vero volano dell'economia ora sono i Pir»

L'ad Massimo Doris: così i risparmiatori possono sostenere la crescita delle nostre Pmi

di Corrado Binacchi

Qual è lo stato di salute di Mediolanum? Dopo un 2017 chiuso con un record assoluto di raccolta netta in fondi e gestioni, e una partenza più lenta nei primi mesi dell'anno, quali sono gli obiettivi per il 2018?

«Il risultato record registrato nel 2017 nella raccolta in fondi e gestioni affonda le proprie radici su diversi elementi. In primis, l'avvento dei Pir. Siamo stati i primi a capire le potenzialità di questo strumento non solo per i sottoscrittori, ma anche per le Pmi e più in generale per l'economia reale del nostro Paese, tanto che nel solo 2017 abbiamo raccolto 2,4 miliardi di euro. Inoltre, la crisi di sfiducia che, fin dalla fine del 2015, ha colpito il sistema bancario italiano a seguito della grave crisi di quattro banche (Etruria, Mar-

che, Chieti e Ferrara) e successivamente delle due banche venete ha premiato la solidità di Banca Mediolanum, consentendoci di beneficiarne in termini di acquisizione di nuovi clienti e raccolta di nuove masse. Per il 2018, in questo primo trimestre abbiamo fortemente sostenuto l'investimento con il Pac, che permette ai nostri clienti di entrare nei mercati in modo graduale e diluito nel tempo, consentendoci tra l'altro in termini più aziendali di poter disporre di una raccolta più stabile e regolare nel tempo. Inoltre, essendo i mercati generalmente ai loro massimi, è lecito attendersi prima o dopo una loro fisiologica correzione, e questa strategia aiuterà i clienti a beneficiare di questo eventuale futuro ridimensionamento. In generale, sono comunque assolutamente convinto che sarà un 2018 di grandi risultati».

So che avete investito molto in formazione, per non farvi trovare impreparati. Ma quanto ha inciso, a inizio 2018, l'entrata in vigore della Mifid 2, in termini di costi e di eventuale "contraccolpo" da metabolizzare da parte dei vostri clienti?

«Noi ci siamo preparati per tempo alla Mifid 2, effettivamente con grandi investimenti in termini di formazione. Penso però che sia estremamente prematuro fare oggi un bilancio, trattandosi di un processo tuttora assolutamente in itinere non tanto a livello aziendale, ma proprio a livello di sistema».

I primi dati dell'anno vedono una riduzione robusta del margine di interesse. Quando prevede che questo dato tornerà a crescere, e grazie a quali strategie?

«La riduzione del margine di interesse è essenzialmente dovuta al perdurare dei tassi di

mercato su valori minimi, prossimi allo zero. Anche per questo motivo abbiamo deciso di entrare nel settore della cessione del quinto dello stipendio, per investire in modo più efficiente la liquidità della banca. Riteniamo che nel 2019 la voce relativa al margine di interesse tornerà a crescere. Detto questo, siamo un'azienda che sta cercando di diversificare sempre di più i propri centri di ricavo, con formule alternative rispetto a quelle più tradizionali del business bancario, come è appunto il margine di interesse».

Come procede la divisione investment banking recentemente lanciata dall'istituto? I risultati ottenuti fin qui sono incoraggianti? L'attività di advisory alle Pmi sarà sempre più importante all'interno della banca?

«La nuova divisione investment banking è una novità re-

centissima di Banca **Mediolanum**, essendo stata varata ad inizio 2018. Si tratta di una divisione interna, composta da circa dieci professionisti, le figure più specializzate provenienti dall'esterno a cui abbiamo affiancato alcune competenze già presenti internamente. È un settore al quale diamo importanza strategica e sul quale punteremo sempre di più in futuro, forti del fatto che ci proponiamo a un segmento, quello delle Pmi, che finora è stato piuttosto trascurato dalle grandi società di investment banking che si sono invece focalizzate prevalentemente sulle large corporation e che sono perlopiù situate in prossimità dei grandi centri finanziari del Paese. Noi abbiamo invece la volontà di affiancarci alle Pmi su tutto il territorio nazionale. Per quanto riguarda il 2018, la nuova divisione ha già seguito una cessione d'azienda e sta lavorando come advisory alla quotazione di due società sull'Aime ad un'operazione di emissione di minibond. Abbiamo inoltre già altre operazioni in cantiere per il 2019.

Mediolanum si è sempre contraddistinta per un modello di business particolarmente dinamico, che ha sempre guardato all'innovazione di prodotti e servizi per facilitare il rapporto col cliente e ottimizzare le performance. Il vostro investimento in innovazione come prosegue?

«L'innovazione è insita nel dna di Banca **Mediolanum** sin dalla sua nascita, nel 1997, quando decidemmo di rinunciare alle filiali fisiche, una scelta pionieristica per l'epoca. Oggi guardiamo con estrema attenzione e interesse a tutto ciò che concerne il FinTech, pur rimanendo convinti che la tecno-

logia e l'intelligenza artificiale non potranno mai sostituire l'apporto umano per tutti quei bisogni finanziari più evoluti, come la scelta di un mutuo o la gestione dei risparmi. Crediamo molto a un connubio sinergico tra professionista competente, preparato e formato da un lato, e tecnologia e innovazione dall'altro».

Capitolo Pir. Molti analisti ritengono che i Piani individuali di risparmio risolveranno il problema del circolo vizioso con cui si sono dovute confrontare le aziende italiane, la cui crescita dipendeva e dipende quasi solo dalle banche. E voi sui Pir state "spingendo" moltissimo, in termini di raccolta. È solo l'esenzione fiscale la leva sui cui agire per convincere i risparmiatori a indirizzare i loro soldi verso l'economia reale e le Pmi o ci potrebbe essere dell'altro? E quanto potrebbe far bene all'economia la forza di un mercato finanziario efficiente, al quale le imprese potrebbero rivolgersi per ottenere prestiti o per aumenti di capitale?

«Non è assolutamente solo l'esenzione fiscale l'elemento su cui far leva per far aderire ai Pir i risparmiatori retail. È certamente il più importante, il più visibile, quello che più direttamente parla alla pancia dei risparmiatori se vogliamo. Ma c'è anche un altro elemento, non meno importante: l'orgoglio di investire in aziende italiane, di dare un contributo effettivo alla ripresa del nostro Paese. Per quanto riguarda la seconda domanda, i Pir aiuteranno sicuramente il nostro Paese a fare un importante passo avanti nel rendere l'economia meno dipendente dai finanziamenti bancari, finanziamenti che oggi rappresentano circa il 90 per cento del totale, mentre negli

Usa rappresentano solo il 30 per cento. In questo modo si renderebbe più moderno il sistema di capitali del Paese, dando vita ad un flusso di capitali più diretto e stabile nel tempo tra i risparmiatori e le imprese, che ne potrebbero beneficiare sottoforma di aumenti di capitale, quotazioni o prestiti di mercato. Un passaggio fondamentale per ammodernare tutto il sistema Paese, con grande beneficio per l'economia reale».

Sempre sul tema Pir, oltre alle luci ci sono anche le ombre. Come risolvere il problema della scarsità di Pmi quotate a Piazza Affari su cui i Pir investono? Ritieni che basterà l'apertura al comparto immobiliare? E il tema dei costi?

«Qualcosa in questo senso è già stato fatto, e mi riferisco all'introduzione, nella Legge di stabilità 2018, di un credito d'imposta sul 50% dei costi di consulenza sostenuti per la quotazione in Borsa delle Pmi, per un importo massimo di 500mila euro ad azienda. Occorre inoltre essere pazienti, perché il processo di quotazione di un'azienda dura almeno una anno. Poiché i Pir sono stati introdotti l'anno scorso, i primi risultati saranno visibili solo nella seconda metà di quest'anno. Infine, non dobbiamo dimenticare che i Pir investono non solo in azioni, ma anche e soprattutto in obbligazioni, quindi oltre alle quotazioni bisogna guardare alle emissioni di obbligazioni e minibond. Sono convinto che col tempo vedremo un forte aumento degli strumenti finanziari di Pmi nei quali i Pir potranno investire».

Il Paese è da oltre un mese senza un vero governo. È preoccupato dallo stallo della situazione politica?

«Osservo con molta attenzio-

ne lo sviluppo della situazione, anche se ci sono esempi recenti di Paesi, come la Spagna, la Germania e il Belgio, dove si è protratta per mesi la mancanza di un governo senza che questo causasse contraccolpi in termini economici. Rimane in ogni caso importante, vista l'attuale situazione internazionale, dotarsi quanto prima di un governo stabile e dotato di pieni poteri».

Parlando delle banche del futuro prossimo, suo padre ha detto che "dal 2020 le filiali spariranno come le cabine telefoniche ma non sparirà la presenza umana". È d'accordo sul fatto che i bancari dovranno essere sempre più dei consulenti in grado di guidare il cliente nelle scelte fondamentali? E come si sta preparando Banca **Mediolanum?**

«Il futuro va certamente in quella direzione. Probabilmente le filiali non spariranno definitivamente, ma diminuiranno drasticamente e i bancari tradizionali dovranno evolvere verso figure professionali più competenti e specializzate nella consulenza. Banca **Mediolanum**, più che prepararsi, proseguirà lungo quella che da sempre è la sua natura, un connubio tra una macchina multicanale per svolgere le operazioni bancarie più semplici e il Family Banker per la gestione dei progetti finanziari più evoluti».

Lei ha detto che a **Mediolanum non interessano banche tradizionali e sportelli ma che potreste essere interessati a piccole banche di rete. C'è qualcosa di concreto all'orizzonte?**

«Non c'è nulla di concreto all'orizzonte. In questo momento noi siamo focalizzati su una crescita interna organica, ma siamo pronti ad analizzare eventuali proposte di acquisizione di reti».



Massimo Doris, amministratore delegato di Banca Mediolanum, questa sera sarà a Mantova

L'INCONTRO

A Villa Favorita tour con le imprese

Si terrà stasera alle 19, a Villa Favorita, il tour organizzato da Banca Mediolanum in collaborazione con Confindustria intitolato "Italia del risparmio e delle imprese" dedicato al mondo delle eccellenze imprenditoriali made in Italy della Lombardia. Ad aprire i lavori sarà Massimo Doris, ad di Banca Mediolanum. Tra i relatori: Alberto Ruberti - vicepresidente Confindustria Mantova, Massimo Rovagnani - vicepresidente Apindustria Confimi Mantova, Vittorio Gaudio - Direttore Asset, Private & Wealth Management, e Diego Selva - Responsabile Direzione Investment Banking.

“ I bancari dovranno evolvere verso figure professionali più competenti e specializzate nella consulenza: noi siamo già operativi

A MANTOVA E PROVINCIA 41 FAMILY BANKER E 700 MILIONI DI EURO DI PATRIMONIO

Nato nel 1967, Massimo Doris ha conseguito la laurea in Scienze politiche all'Università Statale di Milano. È entrato a far parte del cda di Mediolanum nel 1996. Dopo aver collaborato a Londra in qualità di sales assistant in Ubs, in Merrill Lynch e in Credit Suisse Financial Product, nel 1999 ha iniziato la sua

esperienza lavorativa in Banca Mediolanum. Dal luglio 2008 è amministratore delegato di Banca Mediolanum, oltre ad essere vicepresidente di Assoreti. Guida un gruppo (dati 2017) che gestisce e amministra masse per 75,7 miliardi di euro (+10% sul 2016). Il Cet1 della banca è pari al 21,9%, uno dei più

alti tra i principali gruppi bancari italiani ed europei; la raccolta netta in fondi e gestioni è stata di 5,8 miliardi di euro nel 2017, di cui oltre due miliardi riconducibili ai Piani individuali di risparmio. I clienti sono aumentati a circa un milione e 216mila (+3% rispetto al 2016). Raccolta Pir: oltre 2,4 miliardi di

euro nel 2017. Complessivamente i Family banker sono oltre 4.200. Mantova e provincia hanno 4 Family banker office con 41 Family banker. I clienti di Banca Mediolanum sono 10mila circa, con un patrimonio clienti di Bm di 700 milioni circa e un patrimonio medio di 70mila euro.



“ Siamo stati i primi a capire le potenzialità di questo strumento: oltre ai vantaggi fiscali c'è l'orgoglio di investire nelle aziende italiane

