

GLI 80 ANNI DI SILVIO BERLUSCONI

LA FINANZA

l'intervista » Ennio Doris

«Un incontro casuale a Portofino E i miei clienti divennero ricchi»

Il patron di Banca Mediolanum racconta il sodalizio trentennale: «Mi sono sempre considerato un fratello di Silvio»

Rodolfo Parietti

Dottor Doris, ma è vero che Silvio Berlusconi ama poco i numeri?

«C'è solo un numero che gli interessa, il numero uno. Primeggiare, vincere. Lo conosco da una vita, mi considero un suo fratello, ma Silvio è inimitabile, lo capii fin dal nostro primo incontro».

Ecco, riavvolgiamo il nastro fino all'inizio degli anni '80, quando lei è il Numero 1 dei broker Dival, gruppo Ras, l'uomo capace di guadagnare 100 milioni di vecchie lire al mese, ma che sente un po' stretta quella camicia. Vuol fare altro, crescere, mettere sotto lo stesso ombrello una banca, un'assicurazione e una finanziaria. Come nacque quell'idea?

«Dall'incontro con un falegname: mi mise in mano 10 milioni e mi disse di investirli bene, così da permettergli il lusso di ammalarsi. Fu un fulmine a ciel sereno: dovevo diventare il medico del risparmio, un consulente globale. Bisognava però abbattere i muri che allora separavano i vari settori e, soprattutto, trovare un imprenditore di prima generazione capace di cogliere da quale parte soffiava il vento».

Silvio Berlusconi: primo vis-à-vis in quel di Portofino dopo che aveva letto una sua intervista a Capital. Dica la verità: incontro casuale non fu, lo marcai stretto...

«Casualissimo, mi creda. Primavera '81, Piazzetta di Portofino, sciamè di invitati a un matrimonio. Mi giro, e dico a mia moglie: "Ma quello è Berlusconi!". Indossa un vestito grigio, elegantissimo, credo sia uno degli ospiti delle nozze. Mi sente, si gira verso di me e io mi butto: "Piacere, Ennio Doris". Abbiamo scambiato qualche parola, gli ho accennato del mio progetto, poi Silvio è andato a parlare con un pescatore che aggiustava le reti. Ci siamo incrociati dopo qualche minuto, e per convincerlo gli ho parlato di come l'idea di Programma Italia poteva essere una leva per il settore immobiliare. Ma non volevo sembrare troppo insistente: così non gli ho lasciato né un biglietto, né un numero di telefono».

Cosa la colpì in quel primo incontro?

«Capii subito che Berlusconi era inimitabile: mi fece tre domande, e subito dopo sembrava che conoscesse il settore meglio di me».

Ma la cosa non finì lì...

«Mi chiamò chiedendomi quanto guadagnavo. Risposi che non volevo niente da lui: "Facciamo 50 e 50 e rischiamo assieme"».

La miglior risposta che potesse dare. Così il progetto della società multiprodotto cominciò a decollare diventando anche uno strumento per sostenere le tv.

«Vendevamo gli immobili targati Milano 2 e 3, quelli in Sardegna e piazzammo le quote per finanziare da Rusconi l'acquisizione di Rete 10. Ci volevano 100 miliardi: 50 li mise Silvio,

gli altri i miei clienti che, quattro anni dopo, raddoppiarono il capitale investito non appena Berlusconi decise di acquistare le loro quote».

L'idea di avere tre tv nacque subito?

«Sì, Silvio era già convinto che per vincere la sfida servissero tre canali: uno per il pubblico maschile, uno per le donne e l'altro per le famiglie».

Poi arrivarono i primi problemi, con gli schermi oscurati in Piemonte, nel Lazio e nelle Marche.

«Una volta Silvio mi disse: "Ennio, se non faccio il "giullare" coi politici dovrei passare l'80% del tempo a difendermi contro le leggi che vogliono farmi chiudere"».

Chi voleva abbattere le tv del Biscione?

«Chi era contro la tv privata e non capiva che Berlusconi ha rotto un collo di bottiglia, quello che permetteva solo a 100 aziende di fare pubblicità con la Rai. Da 100, gli inserzionisti sono poi passati a 1.500, creando 1.400 miracoli economici e molti posti di lavoro».

Com'era il Berlusconi di quegli anni?

«Un vulcano. Organizzava centinaia di cene con imprenditori, non mangiava mai, viveva su un pullman attrezzato con ufficio e camera da letto. Sapeva che il primo impatto col cliente era fondamentale. Un vero maestro del complimento».

Gli anni '90 sono gli anni di Tangentopoli, della crisi economica e c'è chi dice che Enrico Cuccia, dominus di Mediobanca, fece di

tutto per mettere i bastoni tra le ruote a Berlusconi.

«Non credo. Cuccia faceva il suo mestiere, ma era anche un uomo d'inizio '900: non capiva nulla di diritti d'autore. Chiedeva: "Dove sono i capannoni e gli stabilimenti?"».

Fin dall'inizio, lei ha cercato di convincere Berlusconi a non scendere in campo: perché?

«Perché così ha complicato la vita delle sue aziende e rinunciato ad avere un patrimonio personale più alto».

Un errore, dunque?

«Dipende da cosa vuol fare una persona nella vita. Lui ha rivoluzionato tutto: tv, calcio, politica. Più meriti che sbagli».

Un Milan senza Berlusconi, che effetto le fa?

«È un effetto strano. Non conosco i motivi della cessione, ma so che Silvio ama il Milan così come tutto ciò che è italiano. Pensi che mangia solo gelati tricolore, panna, fragola e pistacchio...»

Dottor Doris, cosa farà Silvio Berlusconi dopo i suoi primi 80 anni?

«Grandi cose, ha un romanzo den-
verire».



Gli aneddoti

MERCATO FINANZIARIO

Capii subito che era inimitabile: mi fece tre domande e sembrava conoscesse il settore meglio di me

L'ACQUISTO DI RETE 10

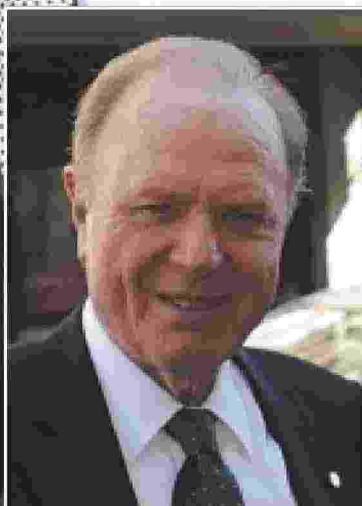
Servivano 100 miliardi 50 li mise Silvio, gli altri i miei clienti: dopo quattro anni il capitale raddoppiò

ATTIVO DAL 1982

Il colosso del risparmio nato dall'asse con Fininvest

Banca **Mediolanum** è oggi uno dei principali operatori italiani nel risparmio gestito. La società, costituita nel 1982 dalla partnership tra Ennio Doris e la Fininvest di Silvio Berlusconi è ancora oggi controllata dalle due famiglie. Alla guida del colosso finanziario oggi siede Massimo Doris, mentre la presidenza rimane salda nelle mani del fondatore, Ennio Doris. Oggi Banca **Mediolanum** conta su più di un milione di clienti, un giro d'affari annuo di 1,7 miliardi di euro, un utile netto di 43 milioni e oltre 70 miliardi gestiti. Il gruppo infine può contare su un indice di patrimonializzazione pari al 20,2%, tra i più elevati del settore. Tutto nasce, agli inizi degli Anni '80, dall'idea di creare una prima rete nazionale di consulenza nel settore del risparmio. Il successo del progetto, già nelle fasi iniziali, è stato l'approccio innovativo al mondo della consulenza finanziaria. Doris infatti, in un mondo piuttosto frammentato, proponeva un unico interlocutore, il prototipo di quello che oggi il gruppo definisce «family banker» (oggi sono più di 4mila), come punto di riferimento per tutte le tipologie di prodotti finanziari e assicurativi. La quotazione in Borsa arriva nel 1996 e, dall'anno successivo, il gruppo amplia la propria offerta anche ai prodotti bancari. **CM**





INTESA

Silvio Berlusconi con Ennio Doris in una foto del 1995
Nel febbraio del 1982 nacque la società Programma Italia, la prima rete del Paese a offrire consulenza globale nel settore del risparmio, posseduta pariteticamente dai due gruppi
Sopra Ennio Doris (oggi 76enne) in una fotografia recente

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 044717