Il Personaggio

Ennio Doris

Umanità, tecnologia, tradizione e futuro: quattro concetti per un progetto vincente diventato il punto di riferimento del settore finanziario italiano. Il 2 febbraio del 2002 il Gruppo Mediolanum ha festeggiato i suoi vent'anni ed il presidente Ennio Doris, inventore della banca multicanale integrata, ha dimostrato quali traguardi si possono raggiungere con la determinazione, l'impegno e la passione. La sua non è solo la storia di uno straordinario successo professionale. È soprattutto la storia di un uomo che ha mantenuto intatti i valori più autentici. Il suo carisma forse deriva proprio dal suo essere un grande innovatore con la mentalità del patriarca d'altri tempi conciliando tecnologia e tradizione, impegni professionali e tempo libero trascorso in disarmante, felice semplicità. Lo abbiamo incontrato nella sua villa a Porto Rotondo.

"Sono ott imista sul futuro del mercato internazionale, specialmente per la seconda parte dell'anno e il 2004. Questa crisi è durata molto a lungo e credo si sia toccato il fondo nell'ottobre scorso. L'unica incognita che mi preoccupa è la minaccia dell'epidemia della SARS".

Come ha fatto il suo gruppo a resistere alla crisi?

"Ci siamo attrezzati. Non ci facciamo prendere dall'euforia quando i mercati sparano all'insù; cerchiamo di gettare acqua sul fuoco. Avvisiamo i clienti che chi investe corre dei rischi; quindi il suo denaro potrà restare investito per otto-dieci anni. E poi gli suggeriamo di diversificare l'investimento. Seguendo queste due regole è possibile avere sempre risultati positivi."

Ci racconti gli inizi della sua carriera. E dell'incontro con Silvio Berlusconi

"Avevo letto un'intervista di Berlusconi su Capital. Il giornalista gli aveva chiesto un suggerimento per chi volesse fare l'imprenditore. E lui aveva risposto: "Gli direi di venirmi a trovare. Io lo ricevo e, se l'idea è buona, la realizziamo insieme". E poiché io un'idea ce l'avevo, ho pensato di proporgliela. Non lo avevo ancora cercato quando, un giorno del 1981, per caso, me lo sono trovato di fronte a Portofino. Io ero con mia moglie e, a voce alta, esclamai: "Ma quello è il dottor Berlusconi!" Lui si voltò, io mi presentai. Gli dissi che lavoravo con la Dival del Gruppo RAS, che raccoglievamo dieci miliardi al mese di risparmi ma se avessimo avuto un imprenditore come lui che ci avesse messo a disposizione servizi nel campo immobiliare, avremmo potuto fare molto di più". Dopo 15 giorni mi cercò; nel giro di pochi mesi ci incontrammo varie volte, io gli illustrai il progetto nei dettagli e, il 2 febbraio 1982, nacque 'Programma Italia'."



A. ZAPPADU

Ma Lei aveva il pallino della finanza fin da ragazzo?

"No. Avevo quello delle materie scientifiche: matematica pura, fisica. L'astronomia mi piaceva moltissimo. Ma la mia famiglia era povera e non potevo andare all'Università. Dovetti cercarmi un lavoro dopo il diploma in ragioneria. Entrai in banca e vi restai per otto anni. Volevo fare carriera e mi impegnai al massimo. Poi diventai direttore generale di una piccola azienda metalmeccanica. Era il 1968, avevo 29 anni, uno stipendio discreto e mi sembrava di aver raggiunto il successo. Ma una mattina dovevo andare all'assemblea degli azionisti dell'Antonveneta con il proprietario dell'azienda di cui ero il direttore. Io avevo una Fiat 850, lui una Citroen Pallas. Andammo con la sua auto ed io, abituato ai tappetini di gomma, mi ritrovai con i piedi affondati nella moquette. Pensavo: "Questa è l'auto che vorrei avere anch'io". Lui guidava e io continuavo a pensare: "Sta guidando la mia auto, guida la mia vita". E così scoprii due cose: che avevo la vocazione dell'imprenditore e che non avevo fatto carriera perché ero un direttore generale e non un proprietario. Sei mesi dopo, incontrai un amico che vendeva fondi comuni d'investimento. Mi spiegò la sua attività ed io detti le dimissioni da direttore generale, una svolta per la mia vita".

Lei è riuscito a legare la sua azienda a Mediobanca; questo ha consentito a Mediolanum di entrare in un segmento di mercato strategico come quello del private Banking. Con quali obiettivi è nata Banca Esperia?

Banca Esperia ha il suo target nei "grandi clienti" che possono investire cifre superiori ai 5 milioni di euro e sta crescendo molto bene, essendo specializzata in un tipo di mercato che noi toccavamo solo marginalmente. Vedevo che noi avevamo una forte penetrazione nel mercato ma avevamo difficoltà a "catturare" quei clienti che consideravano Banca Mediolanum adatta ad una fascia medio-alta, ma non altissima. Così, in uno dei miei contatti col dottor Cuccia gli proposi di creare questa banca insieme, unendo il nome prestigioso di Mediobanca, in grado di attrarre il top della clientela, alla nostra esperienza nel campo commerciale della gestione del risparmio. Cuccia approvò la mia idea e partimmo con Banca Esperia".

Ha raggiunto tutti gli obiettivi che si era prefisso?

"Quelli che mi sono posto fino ad oggi sì, quelli futuri, non ancora"

Quali sono?

"Creare il primo vero gruppo bancario assicurativo europeo, il primo gruppo italiano presente in tutta Europa. Oggi ogni istituto centrale strategicamente difende i propri istituti di credito. Di conseguenza abbiamo acquisito delle piccole banche che vogliamo far crescere seguendo il modello di banca Mediolanum. Questo è consentito poiché l'acquisizione di piccolissimi istituti non modifica il panorama bancario delle nazioni nelle quali operano. Siamo già partiti in Spagna e in Germania, attuando investimenti per creare la multicanalità integrata, ovvero la possibilità di utilizzare il telefono, la televisione, il teletext, Internet e i promotori".

Con tutti questi impegni riesce a trovare il tempo per qualche hobby particolare?

"Si, mi piacciono le passeggiate a piedi o in bicicletta e le partite a carte con gli amici del paese che ritrovo in Veneto o anche qui, a Porto Rotondo. Giochiamo a briscola in sei e non in quattro; lo chiamiamo briscolon ed è bellissimo. Uno fa il capitano e guida il gioco e gli altri ubbidiscono. Io faccio sempre il gregario, rifiuto il ruolo di capitano proprio perché sono a riposo e non voglio impegnarmi. Il capitano decide ed io eseguo gli ordini".

È proverbiale il suo attaccamento alla famiglia, agli amici di sempre e al paese di origine. Per Lei è naturale comportarsi in questo modo?

"È proprio innato; vengo da un piccolo paese nel Veneto dove i valori sono molto radicati. Mi sono trasferito a Milano per lavoro ma è come se continuassi a vivere nel mio piccolo paesino. I fine settimana torno a Tombolo che ha 6500 abitanti e mi rivedo con gli amici come se non fosse cambiato niente. Andiamo al bar, facciamo le nostre partite a carte e mangiamo insieme. Anche mia moglie è nata a Tombolo; a noi piace la semplicità e conduciamo una vita normalissima."

Per lei cosa rappresenta la vacanza a Porto Rotondo?

"Dal 1981 trascorriamo qui le nostre vacanze estive. Nei confronti della Sardegna è stato un innamoramento a prima vista. Negli anni Settanta, quando ho cominciato ad andare in vacanza al Sud, dicevo "la Sardegna la lasciamo per ultima perché se andiamo lì poi gli altri posti non ci piacciono più". E, in effetti, così è stato. Trovo Porto Rotondo il più bel posto del mondo; continua ad affascinarmi lo spettacolo della natura, con il mare dai colori incredibili, sempre cangianti, le montagne intorno e tanto verde, soprattutto in questo angolo di Punta Volpe".

Cosa cambierebbe di Porto Rotondo?

Ben poco. Mi dispiacerebbe se venisse rovinato da troppe costruzioni. Devo dire che i Donà sono stati molto bravi perché hanno dato a questo villaggio un'impronta da paesino autentico. Le case, molto basse, sono ben inserite nel verde, quasi sommerse dalla vegetazione che pure non è molto alta. Fino ad oggi la natura è stata rispettata. Il teatro, come la Chiesa, è bellissimo e meriterebbe una stagione artistica più lunga; l'acustica, tra l'altro, è fantastica. Mi piace molto anche lo stile di vita che si conduce qui dove tutti si conoscono ed è piacevole ritrovarsi".

INTERVISTA DI MARELLA GIOVANNELLI

EUROMILANO
Abitare secondo natura.