





L

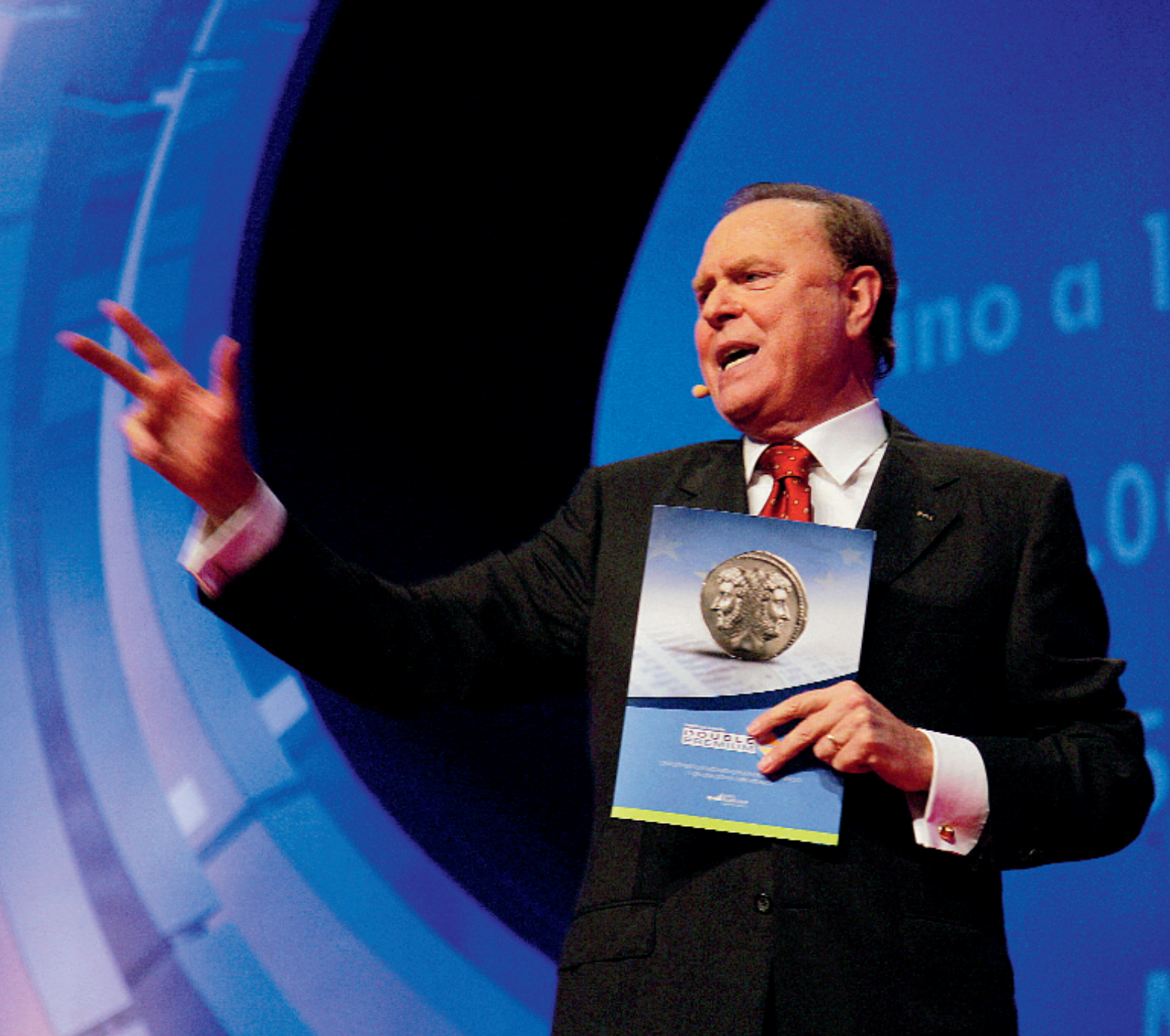
cover story

PRESIDENT ENNIO
DORIS ON BOARD
THE YACHT
PRINCIPessa
VAIVIA
IL PRESIDENTE
ENNIO DORIS A
BORDO DELLO
YACHT
PRINCIPessa
VAIVIA
Президенте
Эннио Дорис на
борту яхты
Principessa Vaivia

by Matteo d'Altilia
photo cover by Lorenzo Ceva Valla

A Bank without Boundaries

Gruppo Mediolanum and Ennio
Doris: the history of a group and the
man who knew how to look towards
the future



The idea could be defined as brilliant: creating a reality by combining a bank, an insurance company and a financial group. We are talking about Italy during the seventies, a country so radically different from what it is today, but actually able to finally recognize, during that decade, the boom lying in wait since post-war WWII. At the time, the winning and innovative idea was the product of a man called Ennio Doris, currently at the head of a group like Mediolanum – boasting six thousand agents distributed over the Italian territory – and with a client base of 970,000 customers,

and administering over 33 billion Euros. *“Following a formative experience in banking and the general management of a small metal and mechanical industry, I discovered my entrepreneurial vocation,”* explains Ennio Doris. *“The job proposed to me, that of a financial consultant, which was called a promoter at that time, gave me the opportunity to set up my own business: and I did it with enthusiasm by completely dedicating myself to work and to the clients 362 days a year, excluding Christmas and New Year’s.”* Nevertheless, Ennio Doris perceived his business as being in-



complete. "At that time, absolute and characteristic watertight obstacles divided the varied financial-insurance businesses. Usually, insurance brokers were only and exclusively insurance brokers, those who marketed financial products could only do that job and bankers were only bankers. As a result, the quality of services supplied, in spite of all good intentions, could not have been exceptional until the moment when they were able to combine all three professional figures and the product companies behind them into a single professional person, backed by the mandate of a single company.

From this need, the idea of combining the three business sectors was hatched, in order to create a completely innovative company." Intuition could not have been more correct, given that the Mediolanum group was able to grow continually, even during the more difficult years just before and after 2000. "Our crucial elements of success relate to the concept of quality of service. Quality of service means offering the maximum attention to the customer: by keeping him at a distance from of all errors tied to managing his own wealth, errors that could come from making wrong choices, dictated almost exclusively by emotions. It is for this reason that our network of 6,000 agents has been created and trained to give our clientele support by implementing a strategy we define as the 5D strategy able to optimize choices in savings and insurance matters. This can be done only by putting into place training and communications structures able to transmit instructions in real time from the central headquarters." For this reason, the first in Europe even in distant 1989,

the Gruppo Mediolanum set up a corporate TV channel in order to speak directly to all of its agents. "Having shielded our clientele and agents from emotional choices meant that we had positively surpassed, also with hard work, the crisis of the initial years of the 21st century. And regarding the immediate

ON THESE PAGES, ENNIO DORIS SPEAKING TO 6,500 MEDIOLANUM AGENTS DURING A CONVENTION
 IN QUESTE PAGINE, ENNIO DORIS MENTRE PARLA AI 6.500 AGENTI MEDIOLANUM DURANTE UNA CONVENTION

На этой странице: Эннио Дорис выступает на съезде перед 6500 агентами Mediolanum



future, we are aiming at expanding towards foreign countries: the Mediolanum model has been duplicated in Spain with Fibanc, in Germany with Bankhaus August Lenz. Spain already produces significant revenue and as soon as Germany begins to have managerial

only maximum assistance in punctuality and professionalism, but an entire series of additional preferential and reserved services and accesses to the bank." A series of solutions were then considered for assets management. "Banca Mediolanum investment pro-

the single client." Finally, there is a field that could be defined as thinking today in order to prepare for tomorrow: insurance. "We believe that supplementary benefit is the fundamental point in assisting our clientele and the final savings objective. You cannot



autonomy, we will begin to move towards other countries: Poland and France are among the most probable." Differentiating and expanding the sphere of action and combining these to take on new challenges, such as Private Banking, are targeted towards upper echelon clients. "Analyzing the client portfolios of our agents, we realized that some of them had clients with very high-ranking profiles or with very high potential. Departing from this assumption, we decided to create a special division reserved for a high level clientele, offering them not

ducts offer various solutions," continues Ennio Doris, "all defined with the view of responding to the specific needs of the single client. Within the offer is also Assets Management, both through funds as well as securities, which are part of the logic of diversifying the investment. However, management is not the only solution available. In fact, the goal of investment diversification is the basis of the Banca Mediolanum philosophy, and all of its products can be combined with the advice of the Family Banker in order to guarantee reaching the target of

exclude thinking of the future and this is an indispensable point of departure for the quality of our advice. In this field, we have always suggested innovative solutions up to the My Pension policy which acts like a real Anglo-Saxon pension fund, forecasting a very long duration, adapted to the risk propensity of the client, consolidating, thanks to its life cycle, his wealth during the last years of the policy."Mediolanum is a reality that perceives the family as the only real target for its actions and that has known how to think differently while Italian banks conti-

nued to think “traditionally”, as underlined by the same Ennio Doris. “Time is money, but not only time, even the simplicity of bank access, reducing red tape, the choice of access channels. All this is Banca Me-

session of things. But today the availability of things compared to its ownership is definitely more important, and everything must be supported by having time: if you have a 40-meter long boat and 10 fantastic villas,

meanders. As it slowly rises, we gradually realize that in spite of the curves, the river flows in one direction and always goes towards the sea. The entrepreneur, like the eagle, is the one who is able to see the world



dolanum, a bank that allows the client access when and however he wants, by using the tool that is the easiest for him at a particular moment: by landline or mobile phone, internet, TV media-video or his personal Family Banker. I would still like to make a comment: there exists a material luxury that not everyone can afford, that doesn't resolve the problems in life, but that – paraphrasing Giovanni Agnelli – helps you feel better and that overlaps the pos-

but you don't have the time to enjoy them, your wealth has been poorly spent. In a smaller context, if you need a half a day to go to the bank, when you could do everything you need with a five-minute telephone call, you have used your time badly... “Ennio Doris understood this a long time ago. Besides, the fundamental worth of a true entrepreneur is really this, “To be able to foresee the future. Following a river you can lose yourself in its hollows and its

from above.” But even an eagle flying alone has a place to return to. “My wife Lina has always followed me and has patiently stood at my side. She has been a fundamental support for me as has been the entire family, with which I am very close. My children Massimo and Sara are well integrated in the company and will be my future. Can I say this? I hope that I have been a good example for my five grandchildren....”

ENNIO DORIS DURING A TRIP ON BOARD A GULFSTREAM AND WITH FORMER POLISH PRESIDENT LECH WALESIA GUEST SPEAKER AT A MEDIOLANUM CONVENTION ENNIO DORIS DURANTE UN TRASFERIMENTO A BORDO DI UN GULFSTREAM E CON L'EX PRESIDENTE POLACCO LECH WALESIA TESTIMONIAL AD UNA CONVENTION MEDIOLANUM Эннио Дорис во время плавания на борту Gulfstream и бывшим президентом Польши Лехом Валенсой



TOP, ENNIO DORIS WHILE HE TEARS DOWN A SYMBOLIC BERLIN WALL. BELOW, A CORPORATE TELEVISION STUDIO. RIGHT PAGE, THE ENTRANCE TO THE MEDIOLANUM HEADQUARTERS
 IN ALTO, ENNIO DORIS MENTRE ABBATTE UN SIMBOLICO MURO DI BERLINO. IN BASSO, UNO STUDIO DELLA TELEVISIONE AZIENDALE. PAGINA A DESTRA, L'INGRESSO DELLA SEDE MEDIOLANUM
 Вверху: Эннио Дорис в время символического разрушения берлинской стены. Внизу: одна из студий внутреннего телевидения. На правой странице: вход в здание офиса Mediolanum

Una banca senza confini



Il Gruppo Mediolanum ed Ennio Doris: storia di un gruppo e di un uomo che hanno saputo anticipare il futuro

L'idea si potrebbe definirla geniale: mettere assieme una realtà che fosse assieme una banca, una compagnia assicurativa e un gruppo finanziario. Era l'Italia degli anni Sessanta, un paese radicalmente diverso da quello di oggi, ma che proprio in quel decennio conobbe finalmente il boom che aspettava dal secondo dopo-

guerra. L'idea, all'epoca vincente e innovativa, fu di un signore chiamato Ennio Doris, oggi a capo di un gruppo come Mediolanum – forte di seimila agenti distribuiti sul territorio italiano - e di una clientela di 970.000 utenti, con oltre 33 miliardi di euro amministrati. "Dopo un'esperienza formativa in banca e la direzione generale di una piccola industria metalmeccanica, ho scoperto la mia vocazione imprenditoriale – spiega Ennio Doris. - L'attività che mi fu proposta, quella di consulente finanziario, come allora si chiamava il promotore, mi diede l'opportunità di mettermi in proprio: e lo feci con uno spirito di totale disponibilità verso il

lavoro e verso la clientela, lavorando 362 giorni all'anno con l'eccezione di Natale e Capodanno." Eppure, Ennio Doris percepiva la sua attività come qualcosa di incompleto: "A quel tempo, vere e proprie paratie stagne dividevano le varie attività finanziario-assicurative. In pratica, l'assicuratore faceva solo ed esclusivamente l'assicuratore, chi commercializzava prodotti finanziari poteva fare solo quello e il bancario faceva solo il bancario. In questo modo, la qualità del servizio fornito, nonostante tutta la buona volontà non avrebbe potuto essere eccezionale fino a quando non si fosse riusciti a riunire le tre figure professionali e le società prodotte che stavano alle loro spalle nella figura di un unico professionista, forte di un mandato fornito da un'unica azienda. Da questa necessità nacque l'idea di mettere insieme i tre settori, per



TWENTY-FIVE YEARS OF INNOVATION

It was in 1982 when Ennio Doris founded Gruppo Mediolanum, an innovative project based on the solid principles of expansion, clarity and dynamism, and on the desire to create the basis for a new way of managing family savings. Today, Gruppo Mediolanum is the leader of the Italian finance marketplace. This is proven by their stable presence in the S&P/Mib40, the index for companies with greater capitalization in Italy. But proof is, above all, in their numbers. At the end of September 2006, Gruppo Mediolanum boasted 976,000 clients, the administration of 33 billion Euros, 1510 employees, and a network of 5800



Family Bankers. The Group's distinctive sign, the founding idea, is their capacity to satisfy the overall needs of their clients. A unique and global approach that perceives its strategic nucleus in the

5,800 Family Bankers and in the multi-channel bank, of which their main shareholders are Gruppo Doris (37,54%) and Gruppo Fininvest (35,13%). Given the results achieved in the Italian mar-

ket, Gruppo Mediolanum has exported their strategies to foreign markets thereby obtaining a remarkable success. Such is the case in Spain, Germany, Austria, Ireland and Luxembourg.



VENTICINQUE ANNI DI INNOVAZIONE

Era il 1982 quando Ennio Doris fondò il Gruppo Mediolanum, un progetto innovativo basato su principi solidi come sviluppo, trasparenza, dinamicità. E sul desiderio di gettare le basi per un nuovo modo di gestire il risparmio familiare. Oggi il Gruppo Mediolanum è leader del mercato finanziario italiano. Lo dimostra la presenza stabile nel S&P/Mib40, l'indice delle società con

maggiore capitalizzazione in Italia. Ma lo dimostrano soprattutto i numeri. A fine settembre 2006, il Gruppo Mediolanum contava su 976.500 clienti, 33 miliardi di euro amministrati, 1510 dipendenti, e una rete di 5800 Family Banker. Il segno distintivo del Gruppo, l'idea fondante, è la capacità di soddisfare in modo globale i bisogni della clientela. Un approccio unico e globale che vede il

suo nucleo strategico nei 5.800 Family Banker e nella banca multi-canale, i cui principali azionisti sono il Gruppo Doris (37,54%) e il Gruppo Fininvest (35,13%). Visti i risultati ottenuti sul mercato italiano, il Gruppo Mediolanum ha esportato le sue strategie anche su mercati esteri ottenendo un notevole successo. E' il caso di Spagna, Germania, Austria, Irlanda e Lussemburgo.



ДВАДЦАТЬ ПЯТЬ ЛЕТ ИННОВАЦИЙ

Эннио Дорис основал группу Mediolanum в 1982 году. Это был инновационный проект, базирующийся на принципах развития, ясности и динамичности. Концепцией группы стала идея создания нового вида капиталовложений для семьи. Сегодня группа Mediolanum является лидером на итальянском рынке финансовых услуг. Показатель этого его стабильное присутствие в S&P/Mib40 – списке

самых крупных итальянских предприятий. Но лучше всего говорят цифры. В конце сентября 2006 года группа Mediolanum насчитывал 976.500 клиентов, капитал 33 миллиарда евро, 1510 работников и сеть из 5800 центров Family Banker. Отличительный знак группы – способность максимально удовлетворить требования клиентов. Этот уникальный подход взял за основу стратегию создания 5.800 центров Fa-

mily Banker и многоканальных банков, где основными акционерами являются группа Дорис (37,54%) и группа Fininvest (35,13%). Приняв во внимание результаты, полученные на итальянском рынке, группа Mediolanum решил открыть свои филиалы за рубежом, и преуспел этом. В Испании, Германии, Австрии, Ирландии и Люксембурге уже успешно работают банки группы Mediolanum.



二十五年的改革

1982年恩尼奥·多利斯成立了Mediolanum集团, 一个建立在发展、透明和力量这些主要基础上的创新计划。这个计划提出了一种新的管理家庭财产的模式。如今Mediolanum集团已经成为了意大利金融市场的领头羊。在意大利的公司指数表S&P/Mib40中, Mediola-

num集团的位置无人可以动摇。但是来看看以下的这些数据,它们将会更有说服力。根据2006年9月底的统计数据表明,Mediolanum集团已经拥有976.500位客户,330亿欧元的行政管理资金,1510名员工以及5800家Family Banker。集团最有特色的标志,同时也是最基本的观念,就是满足全球客户的需要。通过5.800家的

Family Banker 和银行的多渠道方式,集团展开了一系列全球经营管理战略。如今集团主要控股方是Doris集团(37,54%)和Fininvest集团(35,13%)。纵观整个意大利市场,为了取得更大的成就,Mediolanum集团也开始了对海外市场的发展。目前在西班牙、德国、奥地利、爱尔兰和卢森堡都有Mediolanum集团的网点。

creare un'azienda completamente innovativa." L'intuizione non sarebbe potuta essere più indovinata, visto che il gruppo Mediolanum è stato capace di crescere in modo continuativo, anche negli anni più difficili a cavallo del 2000: "I nostri fattori critici di successo riportano al concetto di qualità del servizio. Qualità del servizio è avere la massima attenzione per il cliente: essere in grado di allontanare da lui tutti gli errori nella gestione del proprio patrimonio, errori che potrebbero derivare da scelte sbagliate, dettate quasi esclusivamente dall'emotività. E' per questo che la rete dei nostri 6.000 agenti viene formata e preparata per dare alla clientela un supporto derivante dall'applicazione di una strategia che noi definiamo strategia delle 5D, in grado di far ottimizzare le scelte in materia di risparmio

e previdenza. Questo lo si può fare solo disponendo di strutture di formazione e comunicazione in grado di veicolare in tempo reale le direttive della sede centrale." Per questa ragione, primo in Europa





ON THESE PAGES, THE
DORIS FAMILY: ENNIO
DORIS WITH HIS WIFE,
LINA, AND SONS SARA
AND MASSIMO

IN QUESTE PAGINE, LA
FAMIGLIA DORIS: ENNIO
DORIS CON SUA MOGLIE,
LINA, E I FIGLI SARA E
MASSIMO.

На этой странице:
семья Дорис: Эннио
Дорис с супругой
Линой, дочь Сара и сын
Массимо



già dal lontano 1989, il Gruppo Mediolanum ha realizzato una TV aziendale per parlare direttamente a tutti i suoi agenti. *“Aver messo al riparo la clientela e gli agenti dalle scelte emotive ha voluto dire superare positivamente, anche se a fatica, la crisi dei primi anni 2000. E per l'immediato futuro puntiamo all'espansione verso l'estero: il modello Mediolanum è stato replicato in Spagna con Fibanc in Germania con Bankhaus August Lenz. La Spagna produce già utili significativi e non appena anche la Germania sarà avviata verso un'autonomia di gestione, inizieremo a muoverci verso altri paesi: Polonia e Francia, sono fra i più probabili.”* Differenziare e ampliare la sfera d'azione, ma assieme raccogliere nuove sfide, come quella legata al Private Banking, rivolta a clienti di target alto: *“Analizzando il portafoglio clienti dei nostri agenti ci siamo resi conto che alcuni di essi avevano clienti di altissimo profilo o con altissime potenzialità. Partendo da questo presupposto abbiamo deciso di creare un'apposita divisione riservata alla clientela di fascia alta, fornendo loro oltre a un'assistenza puntuale e professionale al massimo, anche tutta una serie di servizi aggiuntivi e di accessi alla banca preferenziali e riservati.”* Una serie di soluzioni sono poi state pensate per le gestioni patrimoniali: *“L'offerta prodotti d'investimento di Banca Mediolanum prevede diverse soluzioni – continua Ennio Doris – tutte definite nell'ottica di rispondere alle specifiche esigenze del singolo cliente. All'interno dell'offerta esistono anche le Gestioni Patrimoniali, sia in fondi che in titoli, che si inseriscono in una logica di diversificazione dell'investimento. Le gestioni non sono comunque l'unica soluzione disponibile, infatti l'obiettivo di diversificazione dell'investimento è la base della filosofia di Banca Mediolanum, e tutti i prodotti possono essere combinati con la consu-*



lenza del Family Banker per garantire il raggiungimento degli obiettivi del singolo cliente. “Resta infine un campo che potremmo definire quello del pensare oggi per prevenire il domani: la previdenza. “Riteniamo la previdenza integrativa punto fondamentale dell'assistenza alla nostra clientela e obiettivo finale del risparmio. Non si può non pensare al futuro e questo è un punto di partenza imprescindibile della qualità della nostra consulenza. In questo campo abbiamo

sempre proposto soluzioni innovative fino alla polizza My Pension, che si comporta come un vero fondo pensione anglosassone, prevedendo una durata lunghissima, adattandosi alla propensione al rischio del cliente, consolidando, grazie al ciclo di vita, il patrimonio negli ultimi anni della polizza.” Una realtà, quella di Mediolanum, che vede nella famiglia l'unico vero target del suo agire, che ha saputo pensare in maniera diversa mentre le banche italiane continuavano a

PHOTOGRAPHS
OF THE DORIS
FAMILY
IMMAGINI
DELLA
FAMIGLIA
DORIS
Семья Дорис



una barca di 40 metri e dieci fantastiche ville, ma non hai il tempo di andarci, la tua ricchezza è spesa male. Più in piccolo, se ti serve mezza giornata per andare in banca, quando puoi fare tutto con una telefonata di cinque minuti, hai speso male il tuo tempo..." Ennio Doris l'aveva capito molto tempo fa. Del resto, il pregio fondamentale di un vero imprenditore è proprio questo: "Essere in grado di anticipare il futuro. Seguendo un fiume ci si perde nelle sue conche e nei suoi meandri. A mano a

mano che ci si alza, ci si rende sempre più conto che nonostante le curve, il fiume va in una direzione e porta sempre al mare. L'imprenditore, come l'aquila, è colui che è in grado di vedere il mondo dall'alto." Ma anche un'aquila che vola solitaria, ha un luogo dove tornare: "Mia moglie Lina, da sempre mi segue e mi affianca con pazienza. E' per me un supporto fondamentale come quello di tutta la famiglia, cui sono molto legato. I miei figli Massimo e Sara sono ben inseriti in azienda e saranno il mio futuro. Posso dirlo? Spero di essere stato un buon esempio per i miei cinque nipoti..."



TOP, ENNIO DORIS WITH HIS SONS SARA AND MASSIMO. ON THE SIDE, LINA DORIS WITH HER SONS, SARA AND MASSIMO

IN ALTO, ENNIO DORIS CON I FIGLI SARA E MASSIMO. A LATO LINA DORIS CON I FIGLI SARA E MASSIMO
Вверху: Эннио Дорис с Сарой и Массимо. Сбоку: Лина Дорис с детьми – Сарой и Массимо

pensare in modo "tradizionale", come puntualizza lo stesso Ennio Doris. "Il tempo è denaro, ma non solo il tempo, anche la semplicità di accesso alla banca, la ridotta burocrazia, la scelta del canale di accesso. Tutto questo è Banca Mediolanum, una banca alla quale il cliente può accedere come e quando vuole, utilizzando lo strumento che in quel momento gli è più consono: telefono fisso o cellulare, internet, il mediavideo della TV o il suo Family Banker. C'è ancora una considerazione che vorrei fare: esiste un lusso materiale che non tutti si possono permettere, che non risolve i problemi della vita, ma che – riprendendo una frase di Giovanni Agnelli – aiuta a stare meglio ed è sovrapponibile al possesso delle cose. Ma oggi è sicuramente più importante la disponibilità delle cose rispetto al possesso, e tutto va supportato dalla disponibilità di tempo: se hai

COMPANIES OF A LARGE GROUP

The corporate structure has Mediolanum S.p.A. – holding company of the group – controlling Banca Mediolanum S.p.A, the holding company of the Banking Group within which the operative banking companies that directly broker products and services to clients are a part, namely: Banca Mediolanum with headquarters in Milan, Fibanc Banco de Finanzas y Inversiones S.A – Barcelona e Bankhaus August Lenz & Co. AG - Munich. The management companies where the products are designed and managed are: Mediolanum Gestione Fondi Sgr., and Mediolanum Vita S.p.A. with headquarters in Milan, Mediolanum International Funds Ltd, Mediolanum Asset Management Ltd and Mediolanum International Life Ltd with headquarters in Dublin; Gamax Management AG, with headquarters in Luxembourg. Furthermore, 48.5% of Banca Esperia is owned by Banca Mediolanum S.p.A. The Group has the websites: www.mediolanum.it, www.bancamediolanum.it.



LE SOCIETA' DI UN GRANDE GRUPPO

La struttura societaria vede Mediolanum S.p.A. - holding del Gruppo - che controlla Banca Mediolanum S.p.A, la holding del Gruppo Bancario a cui partecipano le società bancarie operative che intermediano direttamente prodotti e servizi alla clientela e sono: Banca Mediolanum con sede a Milano, Fibanc

Banco de Finanzas y Inversiones S.A – Barcellona e Bankhaus August Lenz & Co. AG - Monaco di Baviera. Le società di gestione dove si progettano e si gestiscono i prodotti sono: Mediolanum Gestione Fondi Sgr., e Mediolanum Vita S.p.A. con sede a Milano, Mediolanum International Funds Ltd, Mediolanum Asset

Management Ltd e Mediolanum International Life Ltd con sede a Dublino; Gamax Management AG, con sede in Lussemburgo. Inoltre a Banca Mediolanum S.p.A. fa riferimento il 48,5% di Banca Esperia. In rete, il Gruppo è su www.mediolanum.it, www.bancamediolanum.it.



КОМПАНИИ В СОСТАВЕ БОЛЬШОЙ ГРУППЫ

В структуру группового холдинга входит акционерное общество Mediolanum S.p.A., контролирующее акционерное общество Banca Mediolanum S.p.A, также являющего холдингом, объединяющим сеть банков, занимающихся непосредственным обслуживанием клиентов. Речь идет о Banca Mediolanum, головной офис

которого находится в Милане, Fibanc Banco de Finanzas y Inversiones S.A со штаб квартирой в Барселоне, а также мюнхенском Bankhaus August Lenz & Co. AG. Управляющими компаниями, которые разрабатывают предлагаемые продукты и услуги, являются миланские Mediolanum Gestione Fondi Sgr. и Mediolanum Vita S.p.A., а также Mediolanum Internatio-

nal Funds Ltd, Mediolanum Asset Management Ltd и Mediolanum International Life Ltd – в Дублине; Gamax Management AG, находящиеся в Люксембурге. Кроме того, Banca Mediolanum S.p.A. принадлежат 48,5% акций в Banca Esperia. Сайты Группы в сети Интернет: www.mediolanum.it, www.bancamediolanum.it.



集团下属公司

集团的组织结构主要由以下几部分组成: Mediolanum S.p.A. – Mediolanum集团的控股方同时也是 Banca Esperia的主投资方 - 与 Mediobanca银行一同合资, 除了管理 Banca Mediolanum S.p.A银行外还兼管其他分公司, 而参与集团控股方直接

为客户提供服务的分公司有: 位于米兰的 Banca Mediolanum , 位于巴塞罗那的 Fibanc Banco de Finanzas y Inversiones S.A 和位于巴伐利亚摩那哥的 Bankhaus August Lenz & Co. AG . Holding AG. 负责管理和策划的分公司有: 位于米兰的 Mediolanum Gestione Fondi Sgr. 和 Mediolanum Vita S.p.A., 位于都

柏林的 Mediolanum International Fu Ltd, Mediolanum Asset Management 和 Mediolanum International Life Lt 及位于卢森堡的 Gamax Managerr AG. 同时 Mediolanum S.p.A银行还有 Esperia银行48.5%的股份. 详情可陆公司的官方网站: www.mediolanur www.bancamediolanum.it.





ON THESE PAGES,
ENNIO DORIS AND A VIEW
FROM ABOVE OF THE YACHT
PRINCIPessa VAIVIA,
FORMERLY OWNED BY SILVIO
BERLUSCONI AND ON BOARD
WHICH RUSSIAN PRESIDENT
VLADIMIR PUTIN HAD BEEN
DURING HIS VISIT TO ITALY.
IN QUESTE PAGINE, ENNIO
DORIS È UNA VISTA
DALL'ALTO DELLO YACHT
PRINCIPessa VAIVIA,
PRECEDENTEMENTE DI SILVIO
BERLUSCONI E A BORDO
DELLA QUALE È STATO
OSPITATO IL PRESIDENTE
RUSSO VLADIMIR PUTIN IN
OCCASIONE DELLA SUA VISITA
IN ITALIA

На этих страницах: Эннио
Дорис и вид сверху на яхту
Principessa Vaivia. До
этого яхта
принадлежала Сильвио
Берлускони, который
принимал на ее борту
президента России
Владимира Путина во
время его визита в
Италию.



Банк без границ



Группа Mediolanum и Эннио Дорис: История финансовой группы и человека, сумевших опередить время.

Идею объединить в одно целое банк, страховую компанию и финансовую группу можно смело назвать гениальной. Италия 60-х годов существенно отличаясь от сегодняшней, но именно в то десятилетие она переживала долгожданный послевоенный промышленный бум. Идея объединения принадлежала Эннио Дорису, занимающему сегодня пост главы банковской группы Mediola-

Предложенная должность финансового консультанта дала мне возможность приобрести профессиональный опыт и я рьяно взялся за работу, сполна отдавая свои знания и время клиентам. Я работал по 362 дня в году, а моими выходными были только два праздника – Рождество и Новый Год». Однако, несмотря на такую занятость, Эннио Дорис продолжал испытывать недовольство

качественным. Тогда и возникла идея объединить эти профессии, а с ними и учреждения, в одну единую организацию. Так, путём слияния трёх секторов рынка, родилась группа, отличающаяся инновационными качествами». Интуиция не подвела, и группа Mediolanum не остановила своего роста даже в самый тяжёлый для нее период - в 2000 году. «Основной фактор нашего успеха – это

LEFT, ENNIO DORIS. ON THIS PAGE, A PHOTOGRAPH OF THE YACHT PRINCIPessa VAIVIA
A SINISTRA, ENNIO DORIS. IN QUESTA PAGINA, UN'IMMAGINE DELLO YACHT PRINCIPessa VAIVIA
Слева: Эннио Дорис. На этой странице: яхта Principessa Vaivia



lum с капиталом свыше 33 миллиардов евро, в котором работают 6 тысяч человек и клиентура которого всей территории Италии превышает 970.000 человек. «После опыта работы в банке и управления небольшим машиностроительным предприятием, я понял, что моё призвание – предпринимательство, – рассказывает Эннио Дорис. –

сделанным. «В то время финансово-страховая сектор была по настоящему слабым. Страховой агент ограничивался только выполнением предписанных ему функций, финансовый работник мог предоставить только услуги в финансовой сфере, а банкир был просто банкиром. Таким образом, качество предлагаемых услуг, несмотря на все усилия, не могло быть

качество услуг. Качество услуг – это максимальное внимание к требованиям клиента. Нужно уметь оберегать клиента от возможных ошибок в распоряжении собственным имуществом, ошибок связанных с неправильным выбором, сделанным, порой, только в эмоциональном порыве. Именно с этой целью все наши 6.000 работников проходят



специальную подготовку, благодаря которой клиент получает поддержку, называемую стратегией 5D, основанной на предусмотрительности и экономии. Этого можно добиться только при наличии учебной базы и качественной сети связи, по которой в реальном времени передаются указания из головного офиса». С этой целью группа Mediolanum первой в Европе в теперь уже далёком 1989 году создал внутреннюю телевизионную сеть.

«Предупреждая клиентов о необдуманных капиталовложениях, группа тем самым стремилась преодолеть, хотя и с большим трудом, кризис начала 2000 года. В наши ближайшие планы входит открытие филиалов за пределами Италии. Филиалы банка Mediolanum уже созданы в Испании - Fibanc и в Германии - Van-khaus August Lenz. В Испании банк уже достиг существенных результатов и как только немецкий банк сможет перейти

на самостоятельное самоуправление, мы намерены начать свою деятельность в других странах, таких как Польша и Франция». Нашими целями являются не только дифференциация и расширение сферы услуг, но и разработка новых, например связанных с Private Banking, направленных на клиентов с высоким уровнем доходов: «Анализируя данные анкет составленных нашими работниками, мы пришли к выводу, что некоторые клиенты имеют очень высокий уровень доходов и серьёзные потенциальные возможности. Руководствуясь этими данными, мы выделили таких клиентов в особую группу, где кроме высокого уровня обслуживания им было решено предоставить и дополнительные услуги». Потом был принят ряд новых решений, связанных с имуществом: «Предлагаемые нами программы по капиталовложению – продолжает Эннио Дорис – должны отвечать требованиям каждого отдельного клиента. Есть программы, включающие в себя различные вклады, как в фонды так и в ценные бумаги и они полностью соответствуют максимально выгодным условиям. Управление денежными средствами это не единственная работа банка и создание различных видов капиталовложений является основой его философии. Все наши клиенты могут пользоваться консультативными услугами Family Banker, что позволит им достичь максимальной выгоды». И, наконец, банк призывает к предусмотрительности, которую можно охарактеризовать так: продумай все сегодня, чтобы предвидеть завтра. «Предусмотрительность в нашем банке – это основа обслуживания клиентуры и конечная цель сбережения. Мы не можем не задумываться о будущем. Это является неотъемлемой основой качества наших консультативных услуг. В этой сфере мы всегда пользовались инновационными методами, такими как страховой полис My Pension, который является аналогом существующего англосаксонского пенсионного фонда, отличающийся длительностью срока и позволяющий упрочить капитал в последние годы действия полиса» По словам Эннио Дориса для группы Mediolanum главной стратегической целью



стала семья, то время как другие итальянские банки рассматривали её с «традиционной» точки зрения. «Время - деньги. Не только время, но лёгкость работы с банками и необходимыми документами. Всё это присуще банку Mediolanum, с которым клиент может начать работать, когда и как захочет посредством любого вида связи: стационарный телефон, мобильная связь, интернет, видеосвязь или личный Family Banker. Есть ещё один пункт, о котором я хотел бы рассказать – это материальные ценности, те, что не все могут себе позволить. Они не решают жизненных проблем, но помогают почувствовать себя комфортнее. В наше время важнее располагать, нежели владеть. Но важно ещё иметь время: если у вас есть шикарная огромная яхта и десять великолепных угодий, но нет времени их посетить, то ваше богатство не принесёт вам никакого удовольствия. Чтобы завершить свою мысль я сказал бы так: если, для того чтобы сходить в банк Вам нужно потратить половину дня, когда всё можно решить по телефону за

пять минут, то вы используете своё время нерационально...». Эннио Дорис понял это уже давно. Из этого следует, что достоинство хорошего предпринимателя заключается именно в его способности опережать время. Плывая по течению можно потеряться в поворотах и водоворотах реки. Пока плывешь, начинаешь понимать, что, несмотря на повороты, река течёт в определённом направлении и обязательно приведёт к морю. Предприниматель же, подобно орлу, видит всю реку с высоты полёта. Но даже у орла, который парит в одиночестве, есть место, где его ждут. «Со мной всегда моя жена Лина. И я ей очень благодарен за поддержку, которую она мне оказывает. Мои дети Массимо и Сара уже давно и успешно работают в группе, они - моё будущее. Можно

признаться в одной вещи? Я надеюсь, что буду хорошим примером подражания для своих пяти внуков...».



PHOTOGRAPHS OF
THE YACHT
PRINCESSA
VAIVIA AND, ON
THE SIDE, ENNIO
DORIS
IMMAGINI DELLO
YACHT
PRINCESSA
VAIVIA E, A LATO,
ENNIO DORIS.
Яхта Principessa
Vaivia и сбоку:
Эннио Дорис



一个没有国界的银行



TOP, ENNIO DORIS.
RIGHT PAGE, ENNIO
DORIS AWARDS THE
MAGLIA VERDE PRIZE TO
THE WINNING CYCLIST OF
THE 2005 GIRO D'ITALIA
AND BELOW, STUDIO
INTERIOR OF THE TV
SHOW NAVIGATORI DEL
TEMPO
IN ALTO, ENNIO DORIS.
PAGINA A DESTRA, ENNIO
DORIS PREMIA LA
MAGLIA VERDE AL GIRO
CICLISTICO D'ITALIA DEL
2005 E, IN BASSO,
L'INTERNO DELLO STUDIO
DEL PROGRAMMA
NAVIGATORI DEL TEMPO
Вверху: Эннио
Дорис. На правой
странице: Эннио
Дорис вручает
Зеленую Майку на
Джиро Д'Италия
2005. Внизу: внутри
студии программы
«Навигатор
времени»

Mediolanum集团和恩尼奥·多利斯:一个预知未来的集团和男人.

这是一个可以被称为非常有才华的想法:将一家银行,一家有保障的公司和一个金融集团组合到一起。六十年代的意大利是一个完全不同于今天的意大利的国家,但是就是在第二次世界大战结束后的这十年间,意大利认识到了由二战结束一直等待爆发的那枚炸弹。在这个优胜劣汰的时代,这个想法诞生在了一个叫恩尼奥·多利斯的人, Mediolanum集团的总裁的脑海中。Mediolanum集团在全意大利至少六千家代理处,九十七万客户和超过三百三十亿欧元的资金。“我先是在一家银行实习,并且在一家小冶金公司做过一段时间的管理人员,在那之后我发现了我对于成为企

业家的爱好”恩尼奥·多利斯解释道,“金融顾问这个工作给了我一个想法-现在我们把它叫做推销者-这个想法给了我一个实现它的机会:我工作的指导思想就是尽可能的为工作和客户们提供所有的可能性,一年工作362天,只有圣诞节和元旦才休息。”但是恩尼奥·多利斯感觉到了这个工作的不完全性:“在那个时候,金融工作和保险工作是完全分开,互不相干的。保险员只能做保险员的工作,而那些从事金融投资方面活动的人员也只能做金融投资工作,银行工作人员也只是在银行工作。在这种模式下,尽管他们想尽心尽力做好这个工作,但是他们所提供的服务却无法满

足社会发展的需求。这是由于这个需要,我们有了一个想法,就是将这三个领域联合到一起,建立一个全新的完整的公司。”直觉是不可以用来猜测的,很明显可以看到Mediolanum集团在全球可以持续发展壮大下去,哪怕是在2000年前后最困难的那几年:“我们所取得的成就让我们重新面对如何提高和保持服务品质这个重要的问题。我们服务的品质就是要为客户尽可能多的提供他们所需要的:在对客户的财产进行投资管理的时候,尽可能不要因为我们做了错误的选择或其他错误而让客户去承担这个损失。正是由于这个原因,所有集团里的6000多名职员全部都进行了



培训,为的就是能够给客户提供一个我们所说的5D战略服务与支持,无论是在储蓄的种类选择方面还是进行投资,我们都能够做得更好。”由于这个原因,早在1989年 Mediolanum集团就率先在伦敦开办了一家自己的电视台,通过电视台与所有的代理人直接对话。“尽管在2000年前后那几年我们遇到了太多的困难和批评,但是在对客户和代理人进行了调整后,我们可以明确的说我们克

服了这些困难.紧随其后我们把目标转向了海外的发展与扩大:我们在西班牙和德国重复了Mediolanum模式,分别与Fibanc 和 Bankhaus August Lenz进行了合作.西班牙分公司已经开始取得了成果,德国分公司很快也将会开始独立管理,然后我们会把目标转向其他的国家,例如波兰和法国,这是两个可能性比较大的国家。”在不断拓宽和多元化他们活动的范围时,同时也面临了更多的挑

战.就想他们的私人银行服务,是一个新的面对高级客户的领域:“当我们在对我们的客户资料进行分析的时候,我们发现有些一部分客户来头不小.正是由于这个原因,我们决定为高层次的客户开办一项新的服务,除了为他们尽可能的提供专业和准时的帮助外,同时也提供一系列银行新的定制服务让他们选择。”之后,他们仔细思考了一系列关于财产管理方面的解决方案。“我们对Mediolanum





银行所能提供的各种投资进行了分析。”恩尼奥·多利斯继续说道“所有这些服务都是为了每一位客户的特别需要而定制的.这个服务同时也包含了财产方面的管理,既可以购买基金,也可以进行其他的投资.这些管理并不只是唯一的解决办法,而实际上我们进行不同方式的投资这个目标正是Mediolanum银行理念的基础,所有的服务和方案都可以与Family Banker的咨询顾问相结合,为的就是能够保证达到客户们所要的目的。”

如果想在—个领域中永远生存下去,就需要用今天所想的去预测未来将会发生的,这就是预见。“我们始终抱有这种对未来的预见,对我们所提供的客户服务的预见,因为人们不可能不去思考未来,而这一点恰恰是我们所提供金融顾问的出发点.在这个领域中,我们会提供各项服务,甚至养老保险,它所提供的服务与真正的养老基金—样,充分考虑到了时间的持久性,根据客户的喜好量身定做,并在养老保险

的最后几年中—这里得感谢我们的生命周期—加固客户的财产。”集团的事实表明了,其他意大利银行还在继续用传统的模式进行思考的时候,他已经知道并开始从不同的角度去思考这个问题.就像恩尼奥·多利斯所指出的那样:“时间就是金钱,但不仅仅只是时间,还包括银行操作的简单性,减少官僚主义的存在和可选择的操作方式.这就是Mediolanum银行,客户们可以随时随地地进行操作,目前已经开通的联系方式有固定电话,手机,网络,电视多媒体和Family Banker.现在我还有一个想要实施的想法:我相信存在—种并不是每个人都可以拥有的非常奢侈的方式,虽然并不可解决生活中所有的问题,但是—就像Giovanni Agnelli所说的那样—它可以帮助你增加你所掌控的东西.但是现在最重要的当然是你所掌控的东西的可能性,而这一切将靠时间来支持:如果你有—条40米长的船和十座美丽的别墅,但是你没有时间去享受它们,说明你的财富没有

花到有用的地方.往小的方面举例,如果你需要半天的时间去银行办理事情,而实际上你只需要花5分钟打—个电话就可以解决所有的问题,这说明你的时间没有花到有用的地方。”

恩尼奥·多利斯在很久以前就明白了这个道理,—个真正的企业家所抱有的信念:“要对未来有预知的能力.如果只是跟随着河流走下去,我们会迷失在它那蜿蜒中.一步一步的慢慢来,我们就会习惯了河流中的湾道,河流永远向—个方向流去,最后流入大海.—个企业家,就像—只老鹰—样,要有能够从另—个方面看世界的能力。”但是就算是老鹰,无论在广阔的天地中怎样翱翔,都会有—个它要回去的地方:“我的妻子Lina,永远耐心的跟随着我并陪伴在我身旁.对我来说这是最重要的支持,就像全家人都很支持我—样.我的孩子Massimo和Sara也在公司里工作,他们将会是我的未来.我可以说—句吗?我希望我为我的五个孙子外孙们树立了一个好的榜样.”

TOP, ENNIO DORIS DURING A TRIP ON BOARD A GULFSTREAM IN ALTO, ENNIO DORIS DURANTE UN TRASFERIMENTO A BORDO DI UN GULFSTREAM
Вверху: Эннио Дорис на борту Gulfstream

PRIVATE BANKING FOR A SPECIAL CLIENTELE

Mediolanum Private Banking is an initiative that springs from Banca Mediolanum's experience in high profile banking and financial consulting. It has exclusively been proposed to the Italian banking market as the only reference point for the client regarding all needs for personalized banking and financial products. It is a new reality, founded on the values of prestige and uniqueness, able to summarize in a perfect synthesis technological innovation, the experience of the most consolidated tradition and the highest level of professionalism. It is not by chance that really exclusive banking services are reserved for Mediolanum Private Banking clients that go from a wide

range of banking accounts suitable for every type of need, to functional means of payment, safe and among the most prestigious, such as the Gold Mediolanum American Express card with extremely advantageous conditions. And again, a series of special privileges such priority telephone access to the Bank and preferential bank lines for issuing credit



cards, loans and credit requests.
www.mediolanumprivatebanker.it



PRIVATE BANKING PER UNA CLIENTELA SPECIALE

Mediolanum Private Banking è un'iniziativa che nasce dall'esperienza di Banca Mediolanum nella consulenza bancaria e finanziaria di alto profilo. In esclusiva, si propone sul mercato bancario italiano come unico punto di riferimento del cliente per quanto riguarda tutte le esigenze di prodotto bancario o finanziario personalizzato.

Si tratta di una nuova realtà, fondata sui valori del prestigio e dell'unicità, capace di riassumere in una perfetta sintesi innovazione tecnologica, esperienza della tradizione più consolidata e professionalità di altissimo livello. Non a caso, ai clienti di Mediolanum Private Banking sono riservati servizi bancari davvero esclusivi, che vanno da una vasta gamma di conti correnti adatti ad

ogni tipo di esigenza, a strumenti di pagamento funzionali, sicuri e tra i più prestigiosi. Come carta Oro Mediolanum American Express a condizioni altamente vantaggiose. E ancora, una serie di privilegi particolari come la priorità di accesso telefonico alla Banca e le corsie preferenziali per il rilascio di carte di credito, mutui e crediti.
www.mediolanumprivatebanker.it



СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА PRIVATE BANKING ДЛЯ ПРИВИЛЕГИРОВАННЫХ КЛИЕНТОВ

Mediolanum Private Banking – это специальная банковская программа по предоставлению услуг и консультаций, а также ведения финансовых операций, разработанная банком Mediolanum для привилегированных клиентов. Эта инициатива является уникальной услугой на итальянском рынке финансовых услуг, где клиент может удовлетворить все свои требования,

связанные с ведением личных финансовых операций. Речь идёт о совершенно новой действительности, основанной на таких понятиях, как престиж и эксклюзивность. Благодаря неопределимому опыту работы в банковском деле, наличию профессионалов высшего уровня и использованию технологий нового поколения, эта программа и выделяет Банк Mediolanum из череды остальных итальянских банков.

Клиентам Mediolanum Private Banking предоставляются особые банковские услуги для разного типа счетов и отвечающие любым требованиям. Как, например, карточка Oro Mediolanum American Express с выгодной системой использования, особые привилегии телефонного соединения с банком или специальные программы выдачи кредитной карточки, ссуды или кредита.
www.mediolanumprivatebanker.it



为特别客户订制的私人银行

Mediolanum私人银行是根据Mediolanum银行在金融和银行顾问方面的经验而首创的业务。除此之外,它还是意大利金融市场中首家根据不同客户的需要

而推出个人化金融投资参考的银行。这是一个新事物,它建立在公司的价值上,能够将所有的高科技完美的综合起来,并结合了长期以来的传统和高水平的经验。Mediolanum私人银行还为客户量身定制了各项专有的银行服务,涵盖范围广阔,从流动资金

帐户到其他各种要求,保证支付工具的可用性和可靠性。例如Oro Mediolanum American Express卡就具有很多优点。同时,银行还具有一系列特别的服务,例如仅通过一通电话就可完成发放信用卡和申请贷款等业务。
www.mediolanumprivatebanker.it