

# LA LECTIO DI ENNIO

di **Giovanni Costa**

**H**o conosciuto Ennio Doris in occasione della lectio su «La banca virtuale» che tenne nel novembre 2001 a Economia di Padova. La Facoltà ai suoi primi anni di vita era allora ospitata nei capannoni dell'ex-Fiat in via Venezia e proprio per questo poteva ben dirsi «nata in un garage». Garage dal quale ha rapidamente scalato le classifiche Censis-La Repubblica e Anvur delle migliori facoltà italiane di Economia. Aveva invitato Doris, con cui condivideva un'origine metalmeccanica avendo egli iniziato la carriera manageriale nei capannoni delle Officine Meccaniche Talin di Cittadella, per parlare del futuro della finanza e del risparmio. *continua pagina 14*

## L'editoriale \2

# «Banca virtuale», quella lectio di Ennio

SEGUE DALLA PRIMA

**M**ediolanum la sua creatura, la banca senza sportelli, era da qualche anno quotata alla Borsa di Milano. Doris cominciò il suo intervento estraendo il telefonino, lasciando così credere per qualche secondo di essere il solito manager cellulare-dipendente. Digitò lentamente un numero e mise in viva voce l'apparecchio. Dall'altra parte rispose un operatore di Mediolanum. «Sono Ennio Doris», si presentò. Il suo interlocutore non lo riconobbe anche perché gli fornì subito i numeri identificativi del suo conto e le chiavi che lo abilitavano a operare. Proseguì «Quanto quota oggi Mediolanum?» Ricevuta la risposta ordinò di acquistare al meglio mille azioni. Chiese di ricevere l'eseguito via fax e fornì il numero della portineria della facoltà che si era preventivamente procurato. In poco più di un minuto aveva spiegato la sua banca virtuale. Il resto della lezione fu dedicato a trasmettere l'entusiasmo, l'ottimismo e la passione che erano alla base del suo modello di banca senza sportelli ma «costruita attorno a te», come alcuni anni dopo l'avrebbe immortalata con il suo celebre spot. Poco dopo entrò l'addetta alla

portineria e gli consegnò un fax. Anche in questo dimostrò la sua attenzione ai dettagli organizzativi e la sua capacità di ottenere collaborazione: era riuscito, pur intervenendo in un ambiente che non gli era familiare, e senza chiedere aiuto a nessuno, a ottenere di farsi portare in aula un messaggio urgente. Cosa che non era alla portata di un comune professore. Doris esaminò il fax e richiamò il funzionario Mediolanum per fargli notare che essendo il cliente Presidente della banca che intermediava l'acquisto di proprie azioni, egli avrebbe dovuto riconoscere il suo presidente e avrebbe quindi dovuto raccogliere la liberatoria sul conflitto di interessi. Lo fece in maniera molto garbata e simpatica con un chiaro intento pedagogico. Questo «coup de



Superficie 19 %

**théâtre» fu più efficace di qualsiasi disquisizione sugli scenari finanziari e tecnologici emergenti. Chi ha scritto che**

**Ennio Doris era dotato di eccezionali capacità di sintesi e di comunicazione ha colto perfettamente il punto. Credo che agli studenti che lo ascoltarono sia rimasto impresso in maniera indelebile. E magari più di qualcuno sarà anche diventato cliente o impiegato di Mediolanum. In quell'occasione Doris raccontò anche come aveva gestito con i suoi promotori il panico finanziario seguito all'assalto alle Twin Towers dell'11 settembre. Il messaggio che lanciò attraverso la sua rete alle famiglie clienti fu «questo non è il momento di vendere ma di comprare perché le Borse si riprenderanno, garantisce Ennio Doris».**

**Giovanni Costa**

© RIPRODUZIONE RISERVATA