

Barclays guarda al cliente «premier»

«Barclays Premier punta a 10mila clienti attivi in sei mesi». Pietro D'Anzi, general manager retail di Barclays GrCb Italia, fissa il primo obiettivo della nuova iniziativa dedicata al segmento mass affluent: clienti con disponibilità finanziarie minime di 60mila euro. In particolare, il gruppo punta sul concetto di club esclusivo.

I clienti Premier, cui saranno messe a disposizione aree dedicate in tutte le agenzie del gruppo (al momento 60, ma sono in programma almeno altre 40 aperture), potranno accedere a servizi finanziari personalizzati, tramite la consulenza di specialisti e l'accesso a software di gestione del portafoglio (Personal financial planning). «Ogni gestore seguirà circa 100 clienti - ha affermato D'Anzi - La consulenza non si paga, le commissioni sono quelle relative al prodotto e sono le stesse del retail». Inoltre, la piattaforma è aperta e, ci tiene ad assicurare D'Anzi, «non abbiamo un budget commerciale imposto dalla capogruppo». Inoltre, grazie al collegamento con Barclays Capital i prodotti possono essere commercializzati anche con soglie di accesso da 100mila euro, inferiori dunque a quelle tipiche del private banking.

Ai punti in filiale, si affiancano poi delle aree interamente dedicate, dove non solo i clienti premier possono accedere ai servizi di banca retail e finanziari, ma anche a uffici per incontri di lavoro e a spazi per organizzare eventi. O semplicemente per fermarsi tra un appuntamento e l'altro, come prescrive il vero concetto di club. Ci sono poi i Latitude Cube: spazi per le aziende e gli imprenditori che vogliono incontrare altri imprenditori o aziende, italiane e non. Dopo le esperienze di Londra, Madrid, Parigi e Dubai, il 2 giugno è stata inaugurata a Milano la sede di via Mercati. E presto seguirà un'apertura anche a Roma. L'iniziativa, infatti, punta sull'internazionalità della rete Barclays e coinvolge molti altri Paesi. Oltre Spagna, Portogallo, Francia ed Emirati Arabi, entro il 2008 Barclays Premier verrà lanciata anche India, Egitto, Kenia, Mauritius, Ghana, Sud Africa e Zambia.

Intanto in Italia la battaglia per accaparrarsi nuovi clienti diventa sempre più aggressiva. Dopo le ultime iniziative commerciali di primari istituti, anche Barclays Premier avrebbe già in cantiere delle nuove iniziative, su conti correnti e deposito, dedicate al cliente premier.

E. B.