

**DERBY/3** De Stasio, ceo della divisione italiana, illustra la strategia del gruppo inglese. Che va a caccia di clienti, investe in nuovi sportelli e vuol cambiare le regole del gioco. In nome della trasparenza

# La sfida di Barclays al 5%

di Francesco Ninfolo

**U**na banca multicanale, che vuole crescere per linee interne e mantenere un'anima locale. Sono questi gli obiettivi di Barclays in Italia. *Milano Finanza* ha discusso la strategia della banca con Vittorio De Stasio, dall'agosto 2006 ceo della divisione italiana del gruppo britannico, dopo l'esperienza in Capitalia e Deutsche Bank. Dalle 2 filiali di fine 2006, De Stasio ha portato Barclays alle attuali 95 agenzie, di cui 40 inaugurate nel primo semestre 2008. A fine anno le filiali saranno 120, più gli 80 negozi finanziari «Mutui e prestiti» e i 21 «Centri imprese».

**Domanda. Dottor De Stasio, Barclays è partita da zero in Italia. Come pensate di aumentare la quota di mercato?**

**Risposta.** In questa fase siamo aggressivi con l'obiettivo di acquisire il maggior numero di clienti. Siamo disposti a rinunciare a parte dei margini. Lo dimostra il pronti contro termine «5% Netto». Questa offerta spiega bene la filosofia della banca, basata su trasparenza e coerenza. Il tasso è netto, mentre quello segnalato dalle altre banche è lordo. Inoltre, scaduto il periodo della promozione, il rendimento resta alto perché è legato ai valori di mercato (ovvero Euribor a 3 mesi meno 1%).

**D. Che tipo di offerta proponete?**

**R.** Ci interessa seguire il cliente a 360 gradi. Offriamo conti correnti, mutui, carte di credito, credito al consumo, finanziamento alle imprese, internet banking. Lavoriamo su leasing e factoring. Il gruppo è internazionale, ma è fondamentale presentarci come banca locale. È per questo che gran parte delle filiali sono collocate in limitate aree geografiche, per esempio nella zona di Bergamo e Brescia: la scelta

è stata fatta per una questione di redditività, visibilità, vicinanza ai clienti e velocità dei servizi. L'ambizione è cambiare le regole del mercato e portare la concorrenza in Italia: finora banche estere hanno comprato istituti italiani, ma ne hanno poi mantenuto le caratteristiche in termini di trasparenza e orientamento al cliente.

**D. È accaduto perché i gruppi esteri hanno approfittato dei margini più alti che pesano sulla clientela italiana?**

**R.** Questo potrebbe essere un elemento. Ma bisogna considerare anche i costi specifici del sistema Italia. Si pensi al settore mutui: le azioni esecutive sulla casa in Inghilterra durano e costano molto meno.

**D. La recessione italiana può ridurre la redditività delle banche?**

**R.** Siamo tranquilli sulla situazione italiana. I tassi di occupazione, ad esempio, sono buoni. C'è una classe imprenditoriale che continua a fare bene nonostante tanti vincoli. Anche nel settore immobiliare potrebbe esserci un rallentamento delle vendite, ma non accadrà mai quanto sta avvenendo in Spagna.

**D. Sono fondati i timori delle imprese sulla possibile restrizione del credito da parte delle banche?**

**R.** Con le tensioni sull'interbancario, è normale che gli istituti siano attenti all'equilibrio finanziario. Noi abbiamo sempre avuto criteri selettivi per la concessione di prestiti e conti-



## L'ULTIMA OFFERTA DI BARCLAYS ITALIA

CONTO CORRENTE 5%	
Canone mensile	5 euro
Tasso di interesse nominale annuo	5%*
Termine della promozione	31 dicembre 2008
Tasso successivo alla promozione	Euribor 1 mese meno il 2%
5% NETTO (PRONTI CONTRO TERMINE)	
Tasso annuale netto per 6 mesi	4,5% - 5%
Tasso per versamenti successivi al primo	Euribor 3 mesi meno l'1%
Rinnovo	fino a 12 mesi
Spese per l'apertura di conto corrente	zero

\*Fino a 50.000 euro di giacenza media trimestrale

nueremo a premiare le aziende migliori.

**D. Acquisiterete sportelli da altri gruppi? Per esempio, avete manifestato interesse per 150 agenzie del Montepaschi.**

**R.** Al momento non abbiamo nessun dossier aperto, a parte quello su Mps. Il piano prevede l'espansione per linee interne e proseguiamo su questa strada. Ciò non esclude che in presenza di adeguati ritorni sugli investimenti, possa essere valutata l'acquisizione di sportelli già esistenti come acceleratore del piano di crescita organica. In questo momento non occorre andare alla ricerca di operazioni: basta restare fermi, prima o poi qualcuno busserà alla nostra porta.

**D. La crescita per linee interne riguarda anche gli altri paesi europei o è specifica per l'Italia?**

**R.** È comune a tutti i paesi dell'Europa occidentale. Anche in Francia, Spagna e Portogallo continuiamo ad aumentare il numero degli sportelli. Il gruppo vuole crescere nel retail ovunque, tranne nel Regno Unito: le leggi anti-trust ce lo impediscono e comunque sarebbe sbagliato raggiungere quote di mercato troppo alte in un solo paese.

ti margini di espansione.

**D. Dopo la crisi, molti istituti stanno ritornando al modello di banca tradizionale. I vostri investimenti nel retail si spiegano così? L'aggressività sui depositi è conseguenza di pressioni dal gruppo sulla raccolta di liquidità?**

**R.** Il piano di Barclays Italia risale a due anni fa, prima della crisi. L'attualità ci dice che le decisioni prese allora si sono rivelate corrette. Certo, finora gli investimenti in Italia sono stati finanziati con risorse provenienti dall'estero: non dico che cercheremo di riequilibrare, ma sarà una buona cosa mantenere il giusto equilibrio tra depositi e impieghi. Tra i nostri obiettivi c'è anche quello di dare tranquillità al gruppo.

**D. Barclays sembrava in difficoltà a metà luglio, dopo l'aumento di capitale sottoscritto dal 19% degli azionisti e l'ingresso dei fondi sovrani. Dopo soli due mesi ha dimostrato di essere uscita dalla crisi meglio di altri istituti, tanto da aver rilevato le attività di Lehman Brothers in Nord America. Quali sono state le chiavi del successo?**

**R.** Disciplina, attenzione ai rischi e al cliente, flessibilità, ma soprattutto coerenza: abbiamo seguito il piano senza farci ingolosire e senza voler crescere per il solo gusto di crescere. Altri istituti hanno concluso acquisizioni costose: ora che lo scenario globale è mutato ne pagano le conseguenze. (riproduzione riservata)