

Gli istituti locali competono con i big grazie al contatto diretto e confidenziale Clienti conquistati con la riservatezza

«Dello scudo fiscale non si parla, si sussurra». Andrea Ragaini, direttore centrale e responsabile private banking del Gruppo Carige, dice molto con poche parole: nella "banca di casa" il clima è quasi carbonaro, ma l'interesse è elevato. Ci sono patrimoni significativi, allocati all'estero che potrebbero valutare il reimpatrio.

Da qualche settimana la costellazione di banche locali che caratterizza il panorama del credito nel Nord Ovest è attraversata da un inedito brulicare di iniziative, contatti, accordi: «Bisogna essere pronti - concordano gli operatori - perché un'occasione così potrebbe non capitare

più». Ed ecco che si organizzano incontri pubblici, per la divulgazione, o riservati, per gli addetti ai lavori (una dozzina solo in Liguria, qualche decina tra Piemonte e Valle); si creano nuovi processi comunicativi tra filiali e specialisti, tra centri e periferie; si organizza la formazione del personale, dal front office ai responsabili. Ognuno, è la parola d'ordine, deve esser pronto per cogliere ogni segnale e soddisfare qualsiasi richiesta. Ma sempre - è la raccomandazione - con grande discrezione.

«Il punto di partenza - spiega Ragaini, che è anche ad di Banca Cesare Ponti, la "sartoria finanziaria" del

Gruppo genovese - è che ci deve essere la massima riservatezza. Spesso il cliente non formula domande esplicite, ma affronta il tema in modo indiretto, commentando notizie di stampa o rumors dell'ambiente di lavoro. Per questo abbiamo cercato di non disintermediare il tema rispetto al ruolo del direttore di filiale: è lui che deve gestire il primo contatto. Alle analisi dettagliate penseranno gli specialisti, che forniranno risposte chiare entro ventiquattrore. Creeremo uno spazio ad hoc anche sul nostro portale».

Non avendo tutti gli istituti le competenze necessarie, al proprio interno, per affron-

tare i casi più complessi, molti stanno stipulando convenzioni con studi fiscali. Il tema, inoltre, è ricco e articolato e coinvolge i team del retail come quelli del private o del corporate.

Anche per la Banca Popo-

lare di Intra (Gruppo Veneto Banca) il cammino verso lo scudo inizia in filiale, dove c'è il contatto più diretto con il territorio. «Per l'asset protection - spiegano alla sede centrale - stiamo allestendo particolari coperture assicurative. È una grande opportunità perché un segmento di clientela si è già dichiarato interessato».

Banca Sella mette a disposizione dei clienti la sua struttura di family business, che dialoga le aree private di tutte le banche commerciali del gruppo, oltre a Banca Patrimoni Sella & C, che oltre a possedere una propria rete

fornisce prodotti e servizi ad hoc. «Di volta in volta comunque - precisano dall'headquarter di Biella - verranno individuate le soluzioni più adeguate alle esigenze del cliente».

«Stiamo lavorando a una

serie di convegni», fanno sapere dal Gruppo Ubi Banca, mentre "lavori in corso" sono dichiarati dal Banco Popolare, forte nell'area soprattutto con la Popolare di Novara, e dalla Banca del Piemonte. Nemmeno il mondo del credito cooperativo rimane a guardare. «Abbiamo ricevuto molte sollecitazioni da tutte le banche associate, alcune delle quali organizzeranno incontri pubblici con esperti del Tribunale», precisa Jean-Pierre Acchiardi, responsabile del servizio legale della Federazione delle Bcc di Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria. «Il primo input - prosegue - viene direttamente dai clienti. Finora non sono molti ad essersi dichiarati interessati, ma le somme da regolarizzare sono importanti».

Ma.Fon.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Andrea Ragaini

PRIVATE BANKING
CARIGE

Strategie. «Dopo il primo contatto, alle analisi dettagliate penseranno gli specialisti, che forniranno risposte veloci; sul web sarà dedicato uno spazio ad hoc»

