

OBIETTIVO FIDUCIA

# Carige, è nata una «boutique finanziaria»

Un'iniziativa a completa disposizione del cliente e della sua famiglia interamente volta alla gestione dei patrimoni. Il direttore centrale «Private Banking» Andrea Ragaini spiega in questa pagina la propria struttura organizzativa

■ «Una boutique finanziaria, sempre a completa disposizione del cliente e della sua famiglia». Così Andrea Ragaini, Direttore Centrale Private Banking di Banca Carige, ama definire la propria struttura, espressamente dedicata alla gestione dei patrimoni. Un'attività su cui l'istituto di credito di piazza De Ferrari punta in modo deciso per venire incontro alla domanda crescente di consulenza finanziaria personalizzata che emerge da una clientela sempre più informata ma anche certamente preoccupata e disorientata dalla grave crisi che ha colpito i mercati finanziari.

Milanese Doc, 43 anni, sposato con due figli, Ragaini è anche Amministratore Delegato di Banca Cesare Ponti, la «sartoria» finanziaria del Gruppo Carige. Impegnato su due fronti, peraltro fortemente sinergici, divide la settimana lavorativa tra il proprio ufficio di piazza Duomo, con vista sulla Madonnina, e quello al dodicesimo piano di via Cassa di Risparmio 15, le cui finestre si affacciano proprio sul porto e sulla Lanterna. Osservatori privilegiati che consentono di confrontare due realtà e due modi di rapportarsi al denaro che l'immaginario collettivo stigmatizza come molto distanti, se non antitetici.

**Dottor Ragaini, dal punto di vista di un gestore di grandi patrimoni, come lei, sono davvero tanto diverse Genova e Milano?**

«Non creda ci siano poi molte differenze... Soprattutto quando si tratta di grandi patrimoni anche i milanesi diventano prudenti e accorti quanto i genovesi. L'obiettivo principale è quasi

sempre quello di mantenere e conservare la ricchezza nel tempo, preservandola dall'inflazione ed accrescendola in termini reali: si ricerca quindi un profilo di rischio medio-basso e questo vale per Genova, per Milano e per tutte le città e le regioni italiane - e sono ormai tutte - in cui abbiamo clienti. Molto più diversificate sono invece le scelte di investimento legate a patrimoni di minore entità, in cui si contrappongono propensioni al rischio particolarmente elevate - con la ricerca di soluzioni di investimento con rendimenti a due cifre - e scelte particolarmente conservative, tra cui liquidità o investimenti a brevissimo

termine. Spesso le scelte sono dettate dalla fase di vita in cui l'investitore si trova, che determina orizzonti temporali ed esigenze differenti: in questo la Liguria, caratterizzata da una età media più avanzata, evidenzia una minore propensione ad acquistare investimenti che presentano ampie e repentine oscillazioni di prezzo e valorizza solu-

zioni con presenza di flussi cedolari certi e costanti nel tempo».

**Istanze ed esigenze differenti che richiedono l'intervento del private banking, un modo diverso di offrire consulenza nato nel mondo anglo-sassone ma che si è rapidamente affermato anche da noi...**

«Infatti. Il private banking si è



particolarmente sviluppato nell'ultimo decennio con una costante crescita delle masse gestite e del numero dei concorrenti e con il rilevante ingresso di numerose banche estere. D'altronde, il risparmio italiano è uno dei più alti del mondo, con oltre 3.600 miliardi di euro detenuti nei portafogli dalle Famiglie, di cui circa il 25% riferibile a Clien-

ti Private, clienti cioè titolari di ricchezza finanziaria disponibile superiore ad 500mila euro; normale che il livello di interesse sia particolarmente elevato. Proprio per questo è per noi centrale custodire ed amministrare nel migliore dei modi questa fondamentale risorsa del nostro Paese».

**VS**



**SEMPRE NUOVE INIZIATIVE** della banca Carige (nella foto la sede centrale) per supportare e garantire i propri clienti