

BOUTIQUES

Galileo costruisce un nuovo modello di Banca su misura

L'offerta di prodotti finanziari è basata su un'architettura aperta mentre le attività complementari e i servizi specialistici sono erogati in outsourcing con partner esterni. Così i clienti possono accedere al meglio dell'offerta esistente sul mercato



Palazzo Saporiti, sede di Banca Galileo, realizzato da Giovanni Pergo, che fu il decoratore della Scala di Milano

MASSIMO DI NOLA

Boutique della finanza? Non solo: Banca Galileo lancia sul mercato italiano un nuovo modello «private» di banca su misura per imprenditori, professionisti e per le loro famiglie. Non traccia limiti al supporto fornito al cliente: può limitarsi alla gestione patrimoniale ma anche estendere l'intervento alla finanza d'impresa, a operazioni immobiliari o alla pianificazione successoria. E se richiesto dare anche le carte di credito e l'home banking. Tutti i servizi, insomma. Come fa? «Oggi il mondo è cambiato. Con un'architettura aperta e un accorto utilizzo dell'outsourcing, una pic-

cola struttura agile può gestire in modo competitivo molte cose», spiega l'amministratore delegato Ezio Ronzoni, «sono ad esempio i sistemi informatici e le attività di back office inclusa la reportistica. Ma può offrire a condizioni competitive anche servizi complementari come il bancomat o pagamenti rid. E soprattutto, una volta individuati i bisogni del cliente, può proporgli una gamma selezionata di prodotti, servizi professionali e operatori specializzati per affrontare il mondo degli investimenti o tematiche di consulenza legale e fiscale, di finanza d'impresa e di altro tipo». Avverte: «Non si tratta di mettere a disposizione un carnet di indirizzi o una

lista di strumenti. Per dare vero valore aggiunto al cliente, abbiamo selezionato partner e soluzioni coinvolgendo i soggetti con cui operiamo in un rapporto stabile, costruendo insieme una filiera integrata di servizi. Sono partner disposti a investire con noi su questa tipologia di clientela con un approccio condiviso. Mesi a fuoco i problemi e individuate le possibili soluzioni il cliente paga per il servizio che ottiene». Il vantaggio? «Gli offriamo il meglio che il mercato offre ma non lo carichiamo di costi per quello che non gli serve. E operiamo in assoluta assenza di conflitto di interessi. Abbiamo infatti dei partner ma non dei vincoli e agiamo per conto

del cliente in piena libertà». L'allargamento dell'intervento è opportuno quando alle spalle del cliente si configura non soltanto un portafoglio da investire ma anche una situazione familiare con tutte le esigenze strategiche di sicurezza, successione, ottimizzazione fiscale, copertura previdenziale e assicurativa. Il tutto gestito nell'ambito di una ferrea riservatezza. E soprattutto Banca Galileo interviene in modo efficace quando c'è un'impresa. In questo caso accanto alle attività di investimento può supportare il cliente nel fare fronte a esigenze di raccolta in vista di operazioni di espansione, buy out e di finanza strutturata in genere. «Sono operazioni per così dire border line che escono dal perimetro dei rapporti che l'impresa familiare ha con le banche ordinarie in una visione più ampia perché coinvolge anche le scelte cruciali e patrimoniali dell'imprendi-



EZIO RONZONI
a.d. di Banca Galileo

tore. Caratterizzano soprattutto momenti di svolta in cui occorre mettere a punto strumenti di finanza straordinaria, individuare partner con cui realizzare sinergie e alleanze, attivare operazioni di spinoff immobiliare», spiega Ronzoni. Questo modello che unisce corporate e private banking evidentemente non si applica a una clientela indifferenziata. Avverte: «È calibrato in modo ottimale soprattutto per le piccole e medie imprese nella fascia fino a 70-80 milioni di euro che però coprono l'85% del panorama imprenditoriale italiano». In questa configurazione di business il ruolo del private banker non è quello del tuttologo. «Non è suo compito l'impostazione del bilancio o la costruzione di soluzioni di finanza strutturata. Deve invece aiutare il cliente a tracciare il perimetro e il profilo dei suoi interessi e delle sue esigenze».