



Credito. Parla Seegers: «Barclays sarà la decima banca del paese» **Pag. 43**

Credito. Frits Seegers a capo del global retail annuncia il raddoppio delle filiali

«Barclays punta sull'Italia Presto saremo in Top 10»

Monica D'Ascenzo
MILANO

Barclays punta a diventare una delle prime dieci banche in Italia nel giro di quattro anni. E l'obiettivo verrà perseguito già a partire da quest'anno con l'apertura di 130-160 nuove filiali, il raddoppio del numero dei clienti, la crescita del 50% nel settore corporate e l'incremento della presenza del settore carte di credito. Frits Seegers, chief executive Global retail e commercial banking di Barclays, stima il team italiano e gli pone sfide importanti. «Vogliamo entrare nella top 10 delle banche italiane entro quattro anni puntando su retail banking, commercial banking e carte di credito» spiega Seegers in Italia per qualche giorno per incontri importanti. La banca, guidata in Italia dall'amministratore delegato Vittorio De Stasio, a fine aprile conta 130 filiali, 20 centri imprese e 80 negozi finanziari. Particolare attenzione viene dedicata da Barclays al segmento corporate.

Qual'è la vostra offerta per le imprese italiane?

Il nostro punto di forza è la presenza internazionale, che permette di offrire ai nostri clienti sedi dalla Russia all'India, dall'Europa continentale all'Africa. Il gruppo ha creato per le imprese un club che permette loro di avere all'estero gli stessi servizi che hanno in Italia, inoltre mettiamo a disposizione uffici, network e servizi non solo finanziari per l'internazionalizzazione.

I vostri clienti riescono a sfruttare questa opportunità?

Le faccio un esempio prati-

co: abbiamo accompagnato dieci imprenditori italiani in India e li abbiamo messi in contatto con potenziali clienti. Nel complesso otto operazioni di queste dieci sono andate a buon fine. Non c'è alcuna ragione perché certe operazioni non possano moltiplicarsi. Gli imprenditori italiani sono riusciti a portare a termine le trattative pur non parlando tutti inglese, perché noi li supportiamo anche in questo senso. Abbiamo intenzione di aprire Italy house in India, Middle East e Russia per facilitare i contatti degli imprenditori nel Paese e viceversa.

Lavorate quindi per creare un network per i vostri clienti?

Stiamo organizzando un evento a Londra per il prossimo novembre a cui inviteremo imprenditori da tutto il mondo, proprio per creare opportunità di business internazionali.

Sui finanziamenti alle imprese il timore è che le banche straniere si concentrino sul Paese di origine e chiudano la concessione di crediti all'estero. È il vostro caso?

Assolutamente no. Anzi quest'anno abbiamo aumentato il nostro balansheet, anche se è vero che siamo selettivi sulla qualità dei finanziamenti. Comunque la nostra intenzione è quella di continuare a investire in Italia, un Paese ricco di talenti. Dirò di più: se qualche imprenditore ha problemi può rivolgersi a noi, cercheremo di lavorare con lui per risolverli. Inoltre nelle nostre filiali offriamo alle imprese anche i servizi di Barclays Capital.

A proposito di filiali, sull'acquisto degli sportelli in via di cessione da parte di Mps, i riu-

mors dicono che è stata rifiu-

IN ESPANSTONE



A capo del retail. Frits Seegers

130

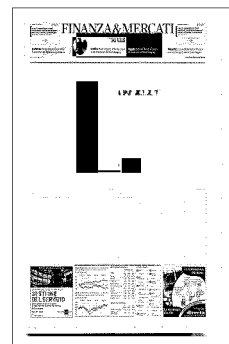
Filiali

Barclays è presente in Italia con 130 filiali al 30 aprile scorso. L'obiettivo è quello di aprire altre 130-160 filiali entro la fine del 2009 con altre 700 assunzioni. A questi si aggiungono 80 negozi finanziari specializzati in mutui e prestiti e 20 centri impresa. Attualmente per numero di sportelli il gruppo è il 23esimo in Italia e punta in quattro anni ad entrare fra le maggiori dieci.

10%

Quota di mercato nei mutui

Barclays conta in Italia una quota di mercato nel settore mutui del 10% e conta di continuare a crescere. Nelle carte di credito è invece il quinto player nel Paese.



tata anche la vostra nuova offerta e che pensiate di rivolgervi all'antitrust...

Veramente con l'Italia abbiamo ottimi rapporti e il nostro approccio si basa su questo valore. Siamo interessati ad acquistare filiali e portafogli clienti ma al giusto prezzo. Analizziamo centinaia di proposte ma ad oggi abbiamo fatto tre operazioni, di cui una proprio in Italia con l'acquisizione di tutte le attività di Macquarie. D'altra parte la situazione è cambiata e molti non hanno adeguato le proprie aspettative al nuovo contesto.

Continuate quindi con la crescita organica?

In Italia siamo cresciuti molto velocemente: dalle 2 filiali del 2006 ne contiamo ad oggi 130. Entro fine anno vogliamo aprirne altre 130-160, assumendo 700 persone.

Da domani riceverà molti curriculum visto il periodo?

Noi assumiamo, facciamo crescere i nostri dipendenti e diamo loro la possibilità di fare carriera. Da responsabile di filiale in due anni si può diventare responsabile di area e non mi sorprenderebbe se fra qualche anno un neo assunto italiano possa prendere il mio posto. L'Italia può essere un vero generatore di talenti per noi e la politica aziendale è quella di assumere 50% donne e 50% uomini.

La filiale premier di via Mercanti che ci ospita ha un responsabile donna. È una cosa comune nel vostro gruppo?

In Gran Bretagna il 70% delle filiali ha manager donne. Le donne sono capaci di parlare al telefono, prendere appunti, rispondere a qualcuno contemporaneamente mentre tengono in braccio un bambino. Chieda di fare la stessa cosa a

**«Entro fine anno
assumeremo
700 persone,
la metà donne»
un uomo.**