

EXTRABANCA

Di Giuliano Marrucci

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Dopo 10 anni di duro lavoro, a Nelson è venuto in mente di chiedere un piccolo finanziamento per mandare i figli all'università.

NELSON KUMARASINGHE

La prima cosa che mi hanno chiesto è stata: stai lavorando? Da quanto tempo? Contratto indeterminato?... varie cose, ma io avevo tutto; purtroppo non hanno accettato, non mi ricordo esattamente cosa hanno detto esattamente però comunque non hanno accettato.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Michael si era stufato di andare a lavoro a piedi e bramava un motorino

MICHAEL GUEVARRA

Ho provato a chiedere finanziamenti, ma purtroppo mi hanno rifiutato per la ragione che ero troppo giovane.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Alex e la sua ditta di allestimenti fiere non chiedevano altro che una banale linea di credito.

ALEXANDER RONQUILLO

Però non hanno sentito storie; questo significa che se noi andiamo a chiedere un prestito il direttore dell'agenzia non è più in grado di autorizzarci, perché non siamo dei clienti affidabili, per loro.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Poi un giorno gli hanno parlato di una banca dove li avrebbero capiti, letteralmente.

MILENA GABANELLI IN STUDIO

Gli immigrati regolari in Italia sono 4,5 milioni e producono il 7% del PIL. Ma per le banche in genere, sono clienti di serie B. Eppure se guardate anche con l'occhio del Ministro Fornero, non sono esattamente schizzinosi: si danno da fare, si adattano ed hanno progetti di crescita. Lo ha capito bene Andrea Orlandini, che qualche anno fa da zero, ha messo in piedi una banca che si rivolge proprio a loro e ha fatto un buon affare. Giuliano Marrucci.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Tutto nasce una decina di anni fa, quando Andrea Orlandini si stufa di girare mezzo mondo come banchiere d'affari, e decide di dedicarsi al mezzo mondo che c'ha sotto casa.

ANDREA ORLANDINI – PRESIDENTE EXTRABANCA

A me sembrava che non si trattasse di inventare nulla. Che gli stranieri fossero tanti, che fossero destinati ad aumentare e che avessero bisogno di servizi finanziari mi sembrava una cosa scritta sul muro a "capital letters" come si dice in inglese.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Orlandini è così sicuro della sua intuizione, da passare i successivi due anni a bussare alle porte di tutti gli investitori.

ANDREA ORLANDINI – PRESIDENTE EXTRABANCA

Senza neanche l'ausilio di una segretaria. Cioè: io svolgevo un altro lavoro che mi dava da mangiare e in più questo che mi interessava moltissimo.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Alla fine mette assieme quasi 25 milioni e, nel momento di massima crisi, lui apre una banca.

ANDREA ORLANDINI – PRESIDENTE EXTRABANCA

Io personalmente c'ho messo tutti i miei soldi per cui il fallimento di questa iniziativa non è un'opzione perché non me lo posso permettere!

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

E Orlandini inizia col dare fiducia a chi non ne ha mai ricevuta.

NELSON KUMARASINGHE

Io ho chiesto 6 mila euro, dopo una settimana, neanche, hanno detto che hanno approvato.

ALEXANDER RONQUILLO

Con la fiducia è stato molto più semplice poter avere una linea di credito.

MICHAEL GUEVARRA

Grazie a loro adesso c'ho il computer e c'ho anche la moto.

ANDREA ORLANDINI – PRESIDENTE EXTRABANCA

Tutte queste persone sono venute in Italia per lo stesso motivo, ovvero la ricerca di un futuro migliore e questo futuro migliore passa attraverso l'esercizio del credito. Tanto più che l'Italia a mio modo di vedere è un paese che ha affidato i propri cari agli stranieri, perché i genitori, papà e mamma sono in mano alle badanti che per il 90% sono straniere, e le baby-sitter sono altrettanto straniere, quindi non capisco perché dovrei fidarmi a dar loro in mano mio figlio e poi non avere il coraggio di dare loro 5.000 euro di credito.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Sia chiaro: non è che in extrabanca danno via quattrini come se non fossero i loro. È solo che ragionano in modo diverso.

EMANUELE NICCHIARELLI - DIRETTORE FILIALE EXTRABANCA MILANO

Prendiamo il caso di Nelson: in una banca tradizionale si accede in un sistema di questo tipo, inseriamo il codice che identifica il cliente, qui abbiamo tutti i dati anagrafici, possiamo inserire i dati del datore di lavoro, la tipologia di operazione... A questo punto il sistema dà la sua valutazione, che nel caso di Nelson non è positiva perché il richiedente non ha mai chiesto prestiti o finanziamenti e quindi non si sa se è un bon pagatore oppure no. Di solito la banca a questo punto bocchia la richiesta. Si arriva al paradosso che se non ho mai chiesto un prestito mai ne potrò chiedere uno, soprattutto se sono straniero.

GIULIANO MARRUCCI

Invece qua come fate?

GIOVANNI JAMURA – DIPENDENTE EXTRABANCA

Bene o male qui nella nostra banca ancora abbiamo un modo di valutare diverso.

MADUSANKA WANASINGHE – DIPENDENTE EXTRABANCA

Cerco di capire anche che tipo di persona è: vive con la famiglia o vive da solo; la sua residenza in Italia e quante volte è stata cambiata, e così cerchiamo di dare una mano per accedere al primo prestito.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Per capire i clienti, metà del personale assunto è di origini straniere.

PAOLO CAROLI – DIRETTORE EXTRABANCA

È quasi impossibile trovare immigrati con esperienza, da mettere a lavorare in banca. Ne ho trovati uno, se non uno, due; tutti gli altri li abbiamo allevati all'interno.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Come Chen, che ha appena 25 anni e si dovrebbe laureare in questi mesi. Oppure, Madusanka, che di banche non sapeva proprio niente.

MADUSANKA WANASINGHE – DIPENDENTE EXTRABANCA

Perché il 50% dei miei clienti non capiscono ancora che cosa vuol dire questo bancomat: "cos'è questa carta plastificata che mi danno in mano?". Altre banche non so, ti dicono: "arrangiati". Però noi dobbiamo aiutare ad affrontare queste barriere.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Orari dello sportello tutti i giorni dalle 9 alle 19, sabato compreso e la disponibilità ha fatto accorrere i clienti.

PAOLO CAROLI – DIRETTORE EXTRABANCA

Il primo mese ricordo che abbiamo aperto 200, 250 conti correnti.

GIULIANO MARRUCCI

Perché quando parliamo di banche tradizionali?

PAOLO CAROLI – DIRETTORE EXTRABANCA

Guarda, quando in un primo anno facevi 500, 450 conti era già un grande successo.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Il problema è che questi clienti in realtà grandi lussi non è che se li potrebbero permettere.

PAOLO CAROLI – DIRETTORE EXTRABANCA

Mediamente, non so, un cliente italiano fra raccolta e impieghi ipotizziamo abbia circa 100 mila 80mila euro 150mila; è un po' questa la media raccolta impieghi, qui da me si arriva ai 10 mila.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Per far tornare i conti bisogna allora tagliare il superfluo. A partire dai megastipendi dei manager. Come Caroli, che da quando ha lasciato il suo posto da vicedirettore del Credito Emiliano per imbarcarsi in questa avventura, guadagna la metà. Ma non solo.

PAOLO CAROLI – DIRETTORE EXTRABANCA

In altre aziende, ma anche dal gruppo in cui provengo, c'erano più di mille prodotti. Invece noi non abbiamo più di 40 prodotti e non vogliamo andare oltre questo numero. Se ho qualche cliente che mi viene a chiedere un derivato, io non lo faccio il derivato perché sono già operazioni molto complesse che però non sono così importanti per il nostro segmento di clientela e questo ci dà l'opportunità di avere anche dei costi di

struttura molto bassi.

GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO

Extrabanca continua così a conquistare nuovi investitori, come Sator, il fondo di Private Equity che è da poco diventato il principale azionista.

FRANCESCO MASERA – SATOR SPA

Mi ricordo che abbiamo passato diverso tempo con domande subdole a cercare di capire se erano conti veri, operativi; se c'erano magari delle cose chiuse nel cassetto che andavano poi tirate fuori e sistemate. In realtà non le abbiamo trovate, quindi abbiamo avuto la conferma che nella sua semplicità questo modello è un modello che sta portando grandi risultati e che crediamo possa continuare a portarli anche nei prossimi anni.

PAOLO CAROLI – DIRETTORE EXTRABANCA

Siamo una struttura di 30, 35 persone; nel quinquennio dobbiamo raggiungere le 350, le 400 unità, quindi la sfida più importante in questo momento è assumere delle persone.

MILENA GABANELLI IN STUDIO

Insomma: non c'è solo la crisi. Oggi i clienti di questa banca sono 5.000 nelle due filiali di Milano e Brescia e muovono un volume di oltre 50 milioni. Entro l'anno pensano di aprire anche a Prato e a Roma.