

GRANDI PATRIMONI PER INVESTIRE IN BORSA E IN IMMOBILI È PRESTO, MA LE OBBLIGAZIONI AZIENDALI SONO INTERESSANTI

# Semplici e trasparenti

**U**na via d'uscita alla crisi: anche per il private banking. Dopo una crescita forte e ininterrotta di dieci anni, è giunto il momento di comprendere le ragioni che hanno portato a una flessione del valore degli asset del 14,7% e individuare le strategie per uscirne. A livello mondiale, dimostra una recente analisi di **Roland Berger strategy consultants**, nonostante un lieve aumento della ricchezza economica complessiva (circa il +2,5%), gli attivi gestiti totali dei clienti con almeno 300 mila dollari di patrimonio finanziario sono scesi da 105 a 95 trilioni di dollari nel corso degli ultimi mesi del 2008. In Italia, secondo i dati dell'associazione italiana private banking (Aipb), in un mercato che vale 740 miliar-

Titoli di Stato, corporate bond e persino l'oro tornano in gran spolvero tra i Paperoni



Fabio Bariletti di Kairos



Paolo Langé di Banca Leonardo

di di euro, la flessione nel 2008 è stata di 90 miliardi ed è stata registrata una perdita di circa 100 mila famiglie clienti, almeno se si considera una soglia minima di accesso di 500 mila euro da investire. «A livello di sistema si è perso oltre il 10% di valori degli asset e qualche cliente», commenta Maurizio Morgillo, responsabile wealth management di **Bper private banking**, «ma esistono realtà come la nostra che è in controtendenza. Pur essendo una divisione giovane, abbiamo tre anni di vita, nel 2008 abbiamo aumentato dell'11% la raccolta ed è cresciuto anche il numero dei gestiti». Sembra che la forte territorialità di alcuni istituti e la presenza di filiali vicine alla clientela premi. «La tendenza è», prosegue Morgillo, «quella di

## IL PORTAFOGLIO NEL 2007



Nel grafico la rappresentazione in termini % degli asset nel 2007



Paolo Molesini, ad di Intesa Sanpaolo pb



Manuela D'Onofrio di Unicredit pb

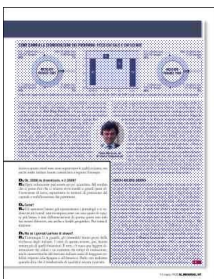


Maurizio Morgillo di Bper pb

## COME CAMBIA LA SEGMENTAZIONE DEI PATRIMONI: ECCO CHI SALE E CHI SCENDE



Le due torte rappresentano la suddivisione dei clienti private per disponibilità investite nel 2007 e nel 2008. Il grafico mostra le variazioni tra i due anni all'interno di tali segmenti



abbandonare le grandi banche nazionali per approdare a realtà più piccole, e così, nel corso del 2009, potenzieremo la nostra presenza con l'apertura di nuovi corner in alcune delle filiali». Questo trend è confermato anche da Gianluca Bisognani, da circa un anno al vertice di **Ubi private banking**, che conferma: «Ubi è cresciuta sia nella raccolta sia nel numero di clienti, la struttura federale del gruppo e la presenza sul territorio ci hanno permesso di sottrarre qualche cliente ad altri istituti, in particolare i gruppi esteri». Ma c'è anche chi, dati Aipb alla mano, fa una considerazione sul mercato potenziale che vale circa 300 miliardi. «I clienti non gestiti da strutture specializzate sono oltre il 40% del totale», commenta Silvio Ruggiu, responsabile del private banking di **Deutsche Bank**, «e l'esigenza di maggiore sicurezza potrebbe spingerli verso le realtà più organizzate». Analisi proposta anche da Paolo Molesini, ad di **Intesa Sanpaolo pb**: «La forza è nel gruppo, nell'aver a disposizione tutte le divisioni per gestire il cliente-imprenditore-libero professionista in tutte le sue attività. Il private banking è solo la punta di questa piramide».

Il 2008 è stato un anno di forte discontinuità rispetto al passato, il momento in cui le regole del mercato finanziario hanno dovuto cambiare; c'è stato un ripensamento profondo degli operatori del settore verso prodotti dalla grande semplicità e dalla fortissima qualità. Si torna quindi a prodotti facili da comprendere, come le obbligazioni. «Quando ci si è scottati», commenta Ragaini di **Banca Cesare Ponti**, «si ha paura anche dell'acqua fredda. Quindi dalla clientela

riceviamo richieste di prodotti esenti da rischi, ma che hanno anche performance inesistenti. Personalmente vedo una problematica: con i tassi così bassi il profilo di rischio che il cliente è disposto ad accettare, pur di ottenere rendimenti migliori, tende inconsapevolmente ad aumentare».

#### CLIENTELA AL CENTRO DEL MONDO

Per tutti il must è uno solo: il proprio cliente va confortato, rassicurato, istruito e coccolato. «Bisogna interpretare al meglio le esigenze del cliente», prosegue Ragaini, «cercando un percorso di investimenti condiviso, che rispecchi al meglio i suoi desideri e il suo livello emotivo. Non si tratta di promettere performance». Nei momenti di difficoltà diven-



- 1) **Gianluca Bisognani**, di Bper
- 2) **Silvio Ruggiu**, di Deutsche Bank
- 3) **Roberto Fredella**, di Bnl-Bnp Paribas
- 4) **Guido Giubergia**, di Ersel

ta fondamentale vendere presenze, disponibilità e conoscenza. Così i private banker diventano epicentro di comunicazione, come nel caso di **Bnl-Bnp Paribas**. «A partire da settembre-ottobre dell'anno passato, abbiamo chiesto ai 200 private banker del gruppo un ulteriore sforzo comunicativo», spiega Roberto Fredella, responsabile private banking della società. «I banker sono stati invitati a telefonare e incontrare i propri clienti per confrontarsi costantemente, per spiegare quello che stava succedendo e tranquillizzarli se necessario, per far sentire la propria costante presenza. Ed è stato un comportamento che ci ha premiato, tanto che in molti hanno preferito portarci masse che avevano in gestione in altre banche». «Sembra banale», prosegue Fredella, «ma



## IL RANKING DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

RANK ISTITUZIONE	RANK ISTITUZIONE	RANK ISTITUZIONE
1 Intesa Sanpaolo private banking	15 Veneto Banca	29 Banco di Sicilia
2 Unicredit private banking	16 Ersel	30 Mellorbanca
3 Ubi	17 Banca di Roma	31 Banco di Desio
4 Banca Aletti	18 Banca popolare di Vicenza	32 Banca popolare di Puglia e Basilicata
5 Ubi Italia	19 Cariparma-Credit Agricole	33 Banca Passadore & C.
6 Monte dei Paschi di Siena	20 Bipiemme private banking sim	34 Fortis Bank
7 Banca Intermobiliare	21 Banca Sella	35 Schroders
8 Bnl-Bnp Paribas	22 Banca Carifranze	36 Banca delle Marche
9 Credito Emiliano private banking	23 Cassa Lombarda	37 Banca Cesare Ponti
10 Credit Suisse Italy	24 Banca Albertini Syc	38 Bancaaperta (ex J. Baer Creval)
11 Banca Carige	25 Cassa di risparmio di San Marino	39 Banca di San Marino
12 Deutsche Bank	26 Merrill Lynch	40 Bank Insinger De Beaufort
13 Banca Euromobiliare	27 Banca del Gottardo	41 Citibank
14 Banca Bsi Italia	28 Banca popolare dell'Emilia Romagna	

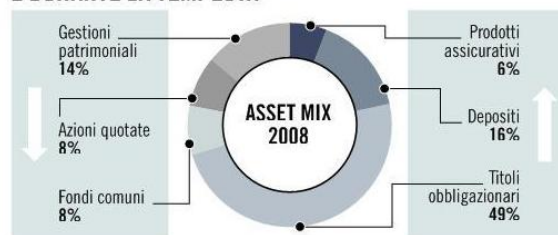
La classifica è stilata da Aipb e ordina le banche in base agli asset under management

la crisi può rappresentare un'opportunità. Il raddoppio delle filiali da 15 a 30 ci ha avvicinato ai clienti, l'introduzione dei servizi di consulenza, l'ampliamento del catalogo prodotti e il contenimento del rischio stanno dandoci soddisfazioni. Oggi la personalizzazione e la fiducia vengono prima delle performance nell'elenco delle priorità della clientela. Il nostro miglior prodotto è il private banker». E forse nel medio periodo ad avere la meglio saranno realtà più piccole, boutique come **Ersel**, dove si sta studiando alacremente per portare una reale pianificazione finanziaria anche nel mondo private. «Fino a ora», spiega Guido Giubergia, ad della banca, «si è posta l'attenzione sulla performance, si parlava di orizzonti temporali lunghi, ma alle prime turbolenze il cliente si spaventava. Manca ancora una cultura di pianificazione finanziaria che trasmetta all'utente finale il senso degli investimenti a medio e lungo termine. Dobbiamo imparare a mutuare l'esperienza dei promotori finanziari».

### CORSI E RICORSI DORATI

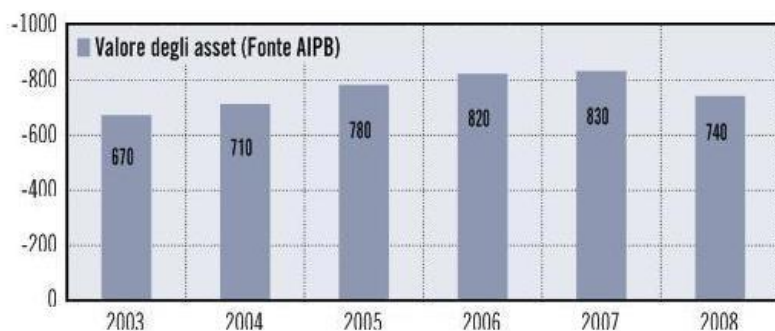
I giorni che hanno preceduto il picco della crisi sono stati spesso spesi in limature e riposizionamenti dei portafogli con abbandoni totali e parziali dei mercati azionari e degli hedge fund, la timida comparsa di corporate bond, dell'oro e l'arricchimento delle proposte assicurative e previdenziali. «Tradizionalmente la nostra clientela», racconta Fredella, «è prudente, ed è stata la nostra fortuna. A metà del 2008 i primi segnali di una crisi erano evidenti, così abbiamo iniziato a ridurre le asset class più volatili. Un solo esempio per renderle l'idea: dei 12 miliardi in gestione solo 200 milioni erano legati ai fondi hedge». Ma la via della prudenza viene seguita con differenze tra istituto e istituto. «Proponiamo alla nostra clientela titoli di Stato e fondi obbligazionari», spiega Paolo Langé, responsabile area wealth management di **Banca Leonardo**, «a tal proposito abbiamo fatto partire da poco Ingenia Income 2012, un prodotto che investe in corporate bond con scadenza a tre anni». Identica strategia per Intesa che attraverso Molesini dice: «Le grandi opportunità si chiamano corporate societari e bancari, hanno spread molto interessanti». C'è poi chi torna alle commodities, come spiega Morgillo di Bper: «Abbiamo modificato i ➔

### E DURANTE LA TEMPESTA



Nel grafico i cambiamenti apportati al portafoglio clienti durante il 2008

### L'ANDAMENTO DEL VALORE DEGLI ASSET



L'istogramma rappresenta la totalità delle masse nel segmento private. Da notare il decremento dei valori registrato nel 2008. (Dati in miliardi di euro)

→ portafogli aumentando i Btp a tre-quattro anni e inserendo piccolissime dosi di corporate bond, sotto forma di fondi e patrimonio gestito. Il nostro consiglio, però, è di introdurre anche Etf e certificati legati all'oro». Una scelta condivisa da Manuela D'Onofrio, responsabile global investment divisione private di **Unicredit group**: «Rispetto alle crisi precedenti quella attuale non è ciclica, è venuta meno la fiducia della clientela rispetto al sistema e, quindi, le richieste si fanno più pressanti per una protezione assoluta del capitale. Noi abbiamo aumentato la parte relativa ai titoli di Stato, con preferenza Btp con orizzonte temporale a cinque-sette anni, poi sono stati inseriti certificati che replicano l'andamento dell'oro, mentre è stata eliminata la componente azionaria sostituendola con corporate bond. Per la Borsa è ancora troppo presto, prima si deve attendere la stabilizzazione del mercato immobiliare americano e un miglioramento della situazione bancaria». Strumenti tradizionali a cui si aggiunge una componente assicurativa previdenziale, come confermano sia Bisognani di Ubi sia Fredella di Bnl-Bnp Paribas. Per il primo, la situazione è fluida e si sta assistendo a un cambio di rotta, da strumenti a breve termine, come i pronti contro termine, agli assicurativi. A giudizio del secondo c'è un'accelerazione dei prodotti previdenziali personalizzati: «Da poco ab-

biamo proposto al mercato Soluzione premiere, un prodotto in cui il cliente ha la facoltà di modificare le sicav sottostanti».

### UN MATTONE SOTTO IL MATERASSO

Quello per il mattone sembra essere, almeno per gli italiani, un amore senza fine. Nonostante i corsi immobiliari non siano proprio interessanti, con un mercato che almeno nella fascia più bassa e in quella degli immobili commerciali appare bloccato, i clienti chiedono alle filiali private la valutazione di acquisti immobiliari. «Alcuni High net worth individuals ci domandano», dicono in Bnl, «se abbiamo da proporre loro investimenti immobiliari che abbiano rendimenti interessanti, vogliono diversificare nel settore». Se infatti si è avvertita una forte contrazione delle società immobiliari, il mercato, in particolare quello di pregio, ha sostanzialmente tenuto. «Il nostro cliente», spiega Molesini, «invece, è ancora alla finestra, attende che ci sia un'ulteriore discesa dei prezzi delle case».

### HEDGE DALLE STELLE ALLE STALLE... O FORSE NO

Sono stati additati come grandi corresponsabili dei tonfi di Borsa, sono stati accusati di non aver mantenuto le promesse fatte, ovvero accrescere o almeno proteggere i capitali durante le fasi

decrementi del mercato: sono gli hedge fund. «Non c'è dubbio che il 2008 sia stato un anno durissimo», commenta a riguardo Langé di Banca Leonardo, «dalla crisi delle grosse banche a quella nera del mondo degli hedge per cui stimo rimarranno solo un decimo dei 9 mila operatori mondiali. È un problema di fiducia: si sono ingenerati nel cliente forti dubbi sul sistema, anche perché, al di là del caso Mardoff, sono due anni che le grandi banche ci annunciano che stanno facendo pulizia nei loro forzieri, ma siamo a marzo e non si è ancora capito se questa pulizia è stata portata a termine». Spezza una lancia a favore dei fondi hedge Fabio Bariletti, responsabile del comparto per Kairos: «Forse gli hedge non hanno svolto a pieno la loro funzione di protezione del capitale nel 2008, ma se valutiamo un arco temporale più ampio,

prendendo per esempio i fondi a tre anni, vediamo che le performance vanno oltre il 10%». Ma cosa rimane di questo mondo? Secondo una recente ricerca di Kairos, che gestisce patrimoni mobiliari anche nell'ambito dei fondi e delle gestioni tradizionali, il volume degli asset hedge rimasto è del 20% di quello degli inizi 2008. «Per quanto ci riguarda», prosegue Bariletti, «non abbiamo perso molto e abbiamo liquidità. Il mondo della finanza è estremamente rallentato e quindi si prospettano buone occasioni. Infatti gli hedge hanno girato l'angolo già a partire da novembre e nelle ultime settimane, almeno per quanto ci riguarda, registriamo performance del +2,5/3%. Il mercato riparte, ora attendiamo i clienti». Uno slogan che funziona anche per gli altri operatori.

*Simone Fanti*

