

Le vie per il rilancio

IL RIMPATRIO DEI CAPITALI

Tra le banche è già competition

Commissioni sulle pratiche di rientro del 2 per mille - Torta complessiva di 100 miliardi

Luca Davi
MILANO

Politiche commerciali aggressive. Nuovi team dedicati alla gestione dei patrimoni e alla consulenza fiscale. Help desk creati ad hoc. Così le banche italiane si preparano all'appuntamento con lo «scudo ter». Sulla scorta delle esperienze del 2001 e 2003, gli istituti stanno adeguando da diverse settimane le strutture organizzative per accogliere al meglio le richieste di regolarizzazione. L'occasione è ghiotta: le stime da parte dei private banker italiani parlano di una massa in arrivo compresa tra i 100 e 150 miliardi di euro.

Dietro alla convinzione che «le masse da raccogliere saranno superiori alla somma dei due precedenti scudi», come spiega Andrea Ragaini, ad di Banca Cesare Ponti, private bank del gruppo Carige, c'è la consapevolezza che il contesto, negli ultimi anni, è cambiato. «Sono oramai venuti meno i motivi per tenere nascosto il patrimonio - spiega Marco Cascino, ad di Cordusio Fiduciaria, controllata al 100% da UniCredit Private Banking -: argomentazioni come la possibile svalutazione della moneta, il rischio paese o l'idea che le banche estere possano essere più sofisticate delle nostre non hanno più senso». Ma è soprattutto l'avvio della lotta contro i paradisi fiscali a dare fiducia agli operatori nazionali. Non a caso la fiduciaria di Piazza Cordusio vuole ampliare le forze dedicate alla gestione amministrativa e alla consulenza legale e fiscale e non esclude un ricorso all'esterno. L'obiettivo della fiduciaria è «intermediare almeno il 10 per cento della massa complessiva in arrivo in Italia, quindi almeno 10 miliardi

di euro», aggiunge Cascino. Per farlo, assicura il manager, sono state già definite le commissioni che, per la parte amministrativa (cioè per il disbrigo delle pratiche relative al rimpatrio), «si attesteranno attorno all'1-2 per mille del capitale».

La fetta su cui punta Intesa Sanpaolo private banking si attesta invece attorno a «20 miliardi di euro - afferma Paolo Molesini, amministratore delegato - ma non ci dispiacerebbe arrivare anche a 25 miliardi». Il gruppo «si sta preparando da tempo allo scudo: abbiamo già allestito un help

desk che aiuterà la clientela a orientarsi illustrando i vantaggi dell'iniziativa e poi lanceremo una campagna di comunicazione adeguata». Ma se poi il capitale in rientro dovesse solo "transitare" per le banche, senza poi rimanerci del tutto? «È un rischio - ammette Molesini - ma è un rischio da correre, e non del tutto negativo. Perché se è vero che il sistema si mostra bisognoso di denaro per rafforzare imprese che sono sottocapitalizzate, è anche vero che questa massa, prima o poi, ritornerà in banca come dividendo agli imprenditori».

Non ci sono solo i grandi gruppi. La regolarizzazione dei capitali è un'opportunità importante soprattutto per le strutture più piccole e agili, gli "operatori sartoriali" del credito che fino a oggi hanno dovuto fare i conti con la profonda crisi del private banking. «Crediamo che quella dello scudo sia un'occasione per le boutique del credito - dice Paolo Langé, responsabile dell'area Wealth management di Banca Leonardo - che oggi vantano molta più

credibilità rispetto ai grandi colossi stranieri».

La strategia di Banca Leonardo passa per la scelta di attirare clienti «con commissioni azzerate per la parte amministrativo-fiduciaria, a patto però che il cliente non porti poi i capitali altrove», aggiunge Langé. Non solo. Banca Leonardo ha stretto «accordi con alcune banche estere medio piccole e diverse società di gestione del risparmio, a Montecarlo o in Lussemburgo, - dice il banchiere - e con alcuni studi professionali delle città italiane per intercettare al meglio la clientela».

luca.davi@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

