

Cresce la richiesta di protezione tra gli investitori che affidano in gestione più di 500 mila euro

I PATRIMONI GIOCANO IN DIFESA

Lo scorso anno le masse sono salite di un altro 10%

DI VIRGINIA SCACCHI

Cresce ancora il private banking tricolore, sia nel numero di operatori, che hanno superato le 220 unità, nonostante l'attività di fusioni e acquisizioni che ha caratterizzato il settore nel 2007, sia nelle masse gestite, oltre 845 miliardi di euro, in crescita del 10% rispetto ai 768 miliardi del 2006. Questo da un lato grazie all'apertura di divisioni di private banking da parte di banche d'affari estere o di piccole banche regionali italiane, sia per l'aumento del numero di strutture di family office. Sono dati che emergono dalla più aggiornata fotografia del settore, quella scattata dall'indagine *Il Private Banking in Italia*, relativa al 2007 (in corso di pubblicazione) effettuata dallo studio Magstat di Bologna, che per il 2007 ha censito 222 operatori finanziari specializzati nel private banking in Italia, rispetto ai 209 del 2006. Il mercato delle gestioni vip conserva ancora elevate potenzialità nonostante la crescita repentina che ha avuto negli ultimi anni, anche grazie alle due edizioni dello scudo fiscale che hanno fatto emergere significative masse di capitale. Proprio le leggi in materia fiscale hanno attirato l'interesse delle banche estere per un comparto che è oggi ancora dominato, sempre secondo il rapporto Magstat, dai grandi gruppi bancari italiani a cominciare da Intesa-Sanpaolo, Unicredit e Ubi. Mentre leader tra gli esteri sono Cariparma Credit Agricole, Ubs Italy e Bnl Bnp Paribas. Tutti operatori che hanno ancora molto da fare per colmare quel gap verso l'architettura aperta che è in Italia ritardo rispetto agli altri paesi della zona euro. Spiega Marco Mazzoni, responsabile dell'indagine Magstat: «Per meglio studiare il fenomeno, gli operatori del settore

sono stati, come ogni anno, suddivisi in sei tipologie: 53 banche commerciali italiane con divisioni o con banche autonome specializzate nel private banking, 41 banche d'affari straniere, 18 banche italiane indipendenti specializzate nel private banking, 28 boutique finanziarie, sgr, sim indipendenti, 5 reti di promotori finanziari con strutture di private banking, 77 family office».

Se tra gli istituti commerciali i

protagonisti sono Intesa-Sanpaolo, Unicredit e Ubi, che si sono rafforzati ancora di più dopo le rispettive fusioni bancarie. Tra gli esteri domina il private bank di banche tricolori acquisite da gruppi esteri, oltre a Ubs. Tra le banche italiane specializzate nelle gestioni d'alta gamma spiccano i nomi di Banca Intermobiliare, Banca Esperia e Banca Bsi Italia, mentre tra le boutique finanziarie i leader sono Ersel, Kairos e Hedge invest sgr. Nella categoria delle reti di promotori con strutture di private banking gli operatori di primo piano sono Banca Fideuram, Azimut consulenza sim e Mediolanum. Il family office invece vede come leader la struttura della famiglia Boroli Drago, poi Global wealth management e Tosetti value.

Ma di fronte a un panorama così ampio e variegato come orientarsi nella giungla delle offerte e scegliere il gestore su misura a cui affidare il proprio patrimonio? Il primo aspetto da considerare è che i paperoni tricolore sono in genere più conservatori rispetto alla media europea e danno importanza soprattutto alla relazione personale e alla reputazione della società. Lo dimostra una recente ricerca dell'Aipb (Associazione italiana private banking), realizzata in collaborazione con Eurisko-Gfk, che si focalizza sul

profilo dell'investitore private italiano: laureato, competente in materia finanziaria, principale richiesta è la valorizzazione e l'incremento della ricchezza. Il 41% degli intervistati dichiara di affidare la gestione del capitale a due istituzioni, il 32% si rivolge a una e il 16% a tre, il 9% a più di tre istituzioni. Le motivazioni risiedono prevalentemente nel de-

siderio di diversificare il patrimonio, sia in termini di rischio che di bisogni finanziari soddisfatti. Sul fronte degli obiettivi di investimento, si osserva un sostanziale equilibrio tra sicurezza e rischio: il 51% degli intervistati afferma di essere orientato verso investimenti in liquidità e accumulo graduale, il 49% verso obiettivi di crescita e rendimento. Tra l'altro nel 2005 l'Aipb ha creato un percorso di certificazione per formare private banker e a oggi sono 456 i professionisti certificati. Spiega Andrea Ragaini, a.d. di Banca Cesare Ponti: «L'esigenza primaria è la qualità del servizio, intesa come capacità di risoluzione di problematiche finanziarie e patrimoniali anche complesse. Alla qualità del servizio concorrono la gamma dei prodotti offerti, la disponibilità di servizi asset related quali la consulenza immobiliare e fiscale e l'affidabilità della banca e del private banker. Solo nelle ultime posizioni si colloca invece il costo dei prodotti e dei servizi forniti». Gli fa eco Fabrizio Greco, dg di Banca Euromobiliare: «Nella scelta occorre quindi l'elemento più importante è affidarsi non a

La ricchezza affidata ai pb è salita a 845 miliardi di euro



un operatore che vende prodotti bensì ad un operatore che sia capace di fare una asset allocation condivisa con il cliente solo dopo averlo ascoltato e aver compreso appieno le sue esigenze».

Un'offerta ampia è anche quella di Banca Fideuram. Degli oltre 68 miliardi di euro di masse amministrare a fine 2007, circa 28 miliardi sono gestiti per conto di 21 mila clienti da oltre mezzo milione di euro ciascuno. La gamma prodotti comprende i nuovi servizi di gestione patrimoniale, sviluppati internamente o in collaborazione con case terze quali Symphonia sgr. Per le soluzioni di private insurance, sono in fase conclusiva i primi accordi per lo sviluppo di polizze con livelli di personalizzazione crescente. Altro big italiano è Ubi private banking, come spiega il responsabile Diego Cavrioli: «Abbiamo dalla nostra parte la forza e l'esperienza di un grande gruppo bancario, Ubi banca, quinto in Italia e primo tra le banche popolari. Ubi private banking, oggi terzo player

italiano nel private banking con 40 miliardi di euro di masse e 63 mila clienti, è specializzato nella protezione, crescita e gestione di importanti patrimoni».

Ma la concorrenza dei gruppi esteri è agguerrita. Sottolinea a questo proposito Massimo Fortuzzi, responsabile Merrill Lynch global wealth management per l'Italia, banca che si rivolge ai super ricchi con patrimoni oltre i 30 milioni di euro: «Il banker ideale deve essere un professionista con diversi anni di esperienza che abbia sviluppato le sue competenze in ambito internazionale perché i clienti cui si rivolge hanno solitamente risorse finanziarie distribuite in diversi paesi, come ad esempio case, aziende o imbarcazioni, e quindi è necessario avere confidenza con legislazioni

estere. In questo senso le banche internazionali sono avvantaggiate perché che hanno conoscenza dei prodotti più in-

novativi che vengono offerti dall'industria globale.

Ma non basta che la banca sia estera, la

struttura ideale deve essere effettivamente diversificata nel mondo con una tradizione consolidata nel settore e, ultimo dato, deve rilevare parte importante dei suoi utili dall'attività di private banking perché gruppi che hanno divisioni di private sono molte ma poche hanno quest'attività come core business».

Tra gli istituti esteri specializzati c'è anche Banque Syz & co che prevede un'espansione delle attività nel 2008, a dispetto dell'andamento altalenante dei mercati finanziari. «Anche se i nostri fondi di investimento sono più conosciuti dal grande pubblico, la banca privata è il nostro core business. Nel 2007 questa attività ha registrato una notevole espansione e contiamo sul mantenimento del trend nel 2008», dichiara Alfredo Piacentini, managing partner dell'istituto svizzero. Conclude Alain Hazan, dg di Fortis private banking: «Il private banker deve possedere l'attitudine a pensare alla gestione del cliente in toto e responsabilizzarsi per lui, in quanto il cliente non ha il tempo di sollecitarlo. La capacità di cogliere le esigenze inesprese è una dote necessaria del private banker». (riproduzione riservata)

Nel settore si contano in Italia ben 222 operatori