

# Scene da un PATRIMONIO

**VOGLIA DI BUONI CONSIGLI/1** IL MERCATO DEL PRIVATE BANKING DOPO LO SCUDO

**La nuova sanatoria fiscale è in dirittura d'arrivo. Le previsioni dicono che rientreranno in Italia altri 15 miliardi di euro, in aggiunta ai 95 dello scorso dicembre. Chi deve investirli è molto cauto e le banche stanno scoprendo che ha un nuovo bisogno: la consulenza. E per averla di qualità è anche disposto a pagarla.**  
di Roberta Caffaratti

■ Il conto alla rovescia per il cosiddetto Scudo quater è agli sgoccioli. Tra poco più di una settimana, il 30 aprile, le frontiere si chiuderanno di nuovo per chi ha investito il proprio denaro all'estero e vuole riportarlo in Italia. A condizioni fiscali ancora più che vantaggiose. Secondo i calcoli delle principali società di private banking interpellate da *Economy*, arriveranno altri 15 miliardi di euro nelle casse già piene di chi gestisce i grandi patrimoni, quelli che vanno da 500 mila euro in su e che appartengono - stando ai calcoli di Pricewaterhouse (Pwc) - a poco più di 640 mila famiglie italiane, una vera élite finanziaria.

Le casse sono già piene grazie ai 95 miliardi rientrati con

lo Scudo Ter chiuso a dicembre. Una montagna di denaro che, adesso, le boutique del risparmio vogliono trattenere a tutti i costi. Ed è proprio questa la prossima sfida degli operatori: convincere chi è rientrato a rimanere. Ma come? Enfatizzando il servizio di consulenza. Ed è su questo terreno che le società del private banking stanno affilando le armi. «Questa enorme massa di liquidità va gestita, perché nella maggioranza dei casi chi è rientrato non ha impiegato ancora il suo patrimonio ed è alla finestra in attesa di una buona idea» dice a *Economy* Bruno Zanaboni, presidente dell'Associazione italiana private banking (Aipb), che raggruppa quasi l'80% degli operatori del mercato.



**Bruno Zanaboni**  
presidente  
dell'Aipb.

## MASSIMA CAUTELA

Chi ha «scudato», in altre parole, lo ha fatto in un momento di grande incertezza e non ha nessuna voglia di rischiare. Del resto, la scarsa propensione dei «Paperoni italiani» a mettere in gioco il patrimonio familiare è testimoniata anche dal tipo di portafogli che sono rientrati in Italia: tutti improntati alla massima cautela con una maggioranza di obbligazioni, spesso sovranazionali a tripla A, e gestioni prudenti, con costi in molti casi proibitivi (vedere l'opinione di Libra fiduciaria a pagina 68).

«Critichiamo tanto l'industria italiana del risparmio, ma vedendo quello che hanno venduto fuori dai nostri confini c'è davvero da ricredersi e dimostra che gli investitori hanno un grandissimo



bisogno di consulenza» dice Paolo Martini, responsabile private banking del gruppo Azimut, che ha raccolto un miliardo con lo Scudo Ter, conta di centrare l'obiettivo di 1,3 miliardi entro aprile e offre già un servizio di consulenza alla quasi totalità dei propri clienti.

Il bisogno c'è e, secondo l'analisi di Aipb su un campione rappresentativo di 429 famiglie italiane, chi vuole investire è disposto a pagare il «consiglio giusto». Ma preferirebbe farlo con una parcella annuale a forfait, senza limite di tempo e di contatto con il proprio private banker (34%), oppure pagando una commissione sui prodotti sottoscritti (29%). Piace meno un sistema misto che combina commissioni sui prodotti a un fisso annuale (19%), o una percentuale calcolata sull'ammontare investito (14%), mentre non è gradito per niente il pagamento della consulenza a parcella oraria (3%) come si fa con l'avvocato.

### E ORA PIÙ SEMPLICITÀ

Il desiderio di consulenza va di pari passo con una voglia di semplicità estrema nei prodotti da parte dei clienti e di un recupero di ricavi da parte delle società. «Chi è rientrato vuole mantenere un profilo di rischio basso, con una maggioranza di obbligazioni e una piccolissima parte in azioni che diano un buon flusso cedolare» dice Andrea Ragaini, a.d. di Banca Cesare Ponti (gruppo Carige), che grazie allo scudo fiscale ha aumentato il patrimonio fino a 1,4 miliardi (+20%) e non nasconde un da- ▶

to di fatto: il carattere estremamente conservativo dei portafogli dei super-ricchi rende poco alle banche in termini di commissioni. Perché i prodotti che acquistano hanno margini di guadagno molto bassi.

Il patrimonio di un cliente private oggi rende appena lo 0,55% per chi lo gestisce, mentre fino a pochi anni fa valeva lo 0,72%. Con l'offerta di consulenza a pagamento non è un mistero che gli operatori intendano recuperare ricavi, renden-

do esplicito un servizio che prima era già implicito nelle commissioni dei singoli prodotti. «Penso che il prezzo dei singoli prodotti possa scendere a favore della consulenza: alla fine il cliente pagherà meno» chiarisce Stefano Piantelli, responsabile private banking di Banca Intermobiliare, appena confluita nel gruppo Veneto Banca (*vedere anche l'articolo a pagina 73*), che ha raccolto circa un miliardo con lo scudo e che lancerà nella seconda parte dell'anno un sistema articolato di consulenza sui portafogli dei propri clienti.

Una delle sfide dell'industria del risparmio è spiegare al cliente che il servizio di consulenza, implicito in passato, adesso si vede perché il sistema commissionale è cambiato, eliminando il conflitto di interesse soprattutto sui prodotti della casa. L'uscita allo scoperto per molte società avviene con un contratto che il cliente firma.

Succede così a Banca Euromobiliare (gruppo Credem), che ha raccolto quasi 2 miliardi con lo scudo, dove chi investe sottoscrive un contratto e paga una commissione di consulenza che va da un minimo dello 0,1 fino a un massimo dello 0,4%. «Abbiamo dato un peso maggiore al servizio» dice Paolo Magnani, responsabile private banking di Banca Euromobiliare, che sot-

tolinea come con lo Scudo Quater la maggior parte dei rientri abbia riguardato immobili che fanno parte del patrimonio familiare da vecchia data e sono ubicati soprattutto in Svizzera e Francia.

E verso gli immobili potrebbero orien-

#### «SCUDATI»

### 95

**MILIARDI**

I capitali rientrati in Italia con lo scudo fiscale. Gran parte in obbligazioni.

### 15

**MILIARDI**

La stima dei capitali che dovrebbero rientrare in Italia entro aprile con lo Scudo Quater.

### 34%

La percentuale di italiani che, secondo l'Associazione italiana private banking (Aipb), preferirebbe pagare la consulenza a forfait.

tarsi i nuovi investimenti che gli scudati potrebbero fare nei prossimi mesi. La pensa così Antonello Di Mascio, responsabile Crm & Progetti speciali di Intesa-Sanpaolo private banking. «L'interesse per il mattone è crescente perché in questa fase di tassi bassi, di timori per la ripresa dell'inflazione e la flessioni dei prezzi rendono appetibile la ricerca di immobili di pregio in Italia» spiega Di Mascio.

Ed è un'ulteriore conferma della volontà di mantenere un profilo di rischio basso. Con un obiettivo minimo: non perdere capitale. «Sono già ricchi e non hanno nessuna voglia di rischiare» si lamenta Zanaboni, presidente di Aipb. «Non deve stupire che il 70% delle risorse rientrate sia ancora in liquidità sul conto corrente e il resto in obbligazioni governative e solo una piccolissima parte in corporate bond e azioni».

Ma la prudenza non sempre paga. Secondo un'analisi di Pricewaterhouse Coopers un buon andamento delle Borse e una corretta diversificazione del portafoglio sono le due condizioni perché anche chi ha grandi portafogli possa sperare di mantenere e incrementare la propria ricchezza. E allora forse sì, c'è bisogno di consulenza. A prescindere dai margini. 