

Speciale Private Banking



Grazie scudo, MA ORA?

di Elena Coreggia, Elena Dal Maso, Gabriella Frantoni e Thalita Sansi

I portafogli rendono oggi quasi la metà del 2007, con un crollo dei margini che ha portato il mercato a un veloce processo di ristrutturazione, tra fallimenti e acquisizioni. Chi resta deve incrementare i profitti. Aumentando le commissioni o inserendo prodotti costosi? Ecco come è cambiato il panorama del wealth management nel corso dell'ultimo anno e quali sono le proposte dei 50 big players interpellati da Patrimoni per gestire i portafogli private nel rispetto dei clienti

Liquidazione volontaria, coatta, amministrazione straordinaria, commissariamento, quando va male. Fusioni & acquisizioni quando va bene. Il panorama del private banking italiano è cambiato notevolmente nel corso dell'ultimo anno a causa di una crisi persistente che ha messo in ginocchio le strutture meno solide e, in alcuni casi, player di maggior spessore. *Patrimoni* ha voluto fare il punto della situazione realizzando una mappa aggiornata delle 50 realtà private più significative in Italia. "I primi tre gruppi bancari, ovvero Intesa SanPaolo, Unicredit e Ubi" spiega **Paolo Mazzoni**, presidente di Magstat, società di consulenza specializzata in questo settore, "controllano quasi il 40% del mercato servito, mentre i primi cinque sfiorano il 50%". Il

PASSAGGI DI PROPRIETÀ

| | |
|---|--|
| Alpha Sim | Julius Baer Sim |
| Atlas Capital Sim (Gruppo Atlas Capital) | Horatius Sim |
| Banca Cattolica Di Montefiascone | Gruppo Creval |
| Banca Cesare Ponti | Gruppo Banca Carige |
| Banca Federico del Vecchio | Banca Etruria |
| Fortis Bank (1) | Bnl - Bnp Paribas |
| Intra Private Bank | Banca Intermobiliare (2) |
| Laurin Capital Management Sim | Sud Tiro Bank |
| Unf & Partners Sim | Banca del Sempione |
| Meliorbanca | Banca Popolare dell'Emilia Romagna |
| Meliorbanca (Gruppo Banca Pop. dell'Emilia Romagna) | Santander Private Banking |
| Omnia Sim | Banca Ifigest |
| Real & Associati Sim | Banca Generali e Rinominata Bsi Wealth & |
| Thesaurum Sim | Armonia Sim (3) |

BANCHE E SIM IN AMMINISTRAZIONE STRAORDINARIA O IN CHIUSURA

| | |
|---|--|
| Banca Mb | In amministrazione straordinaria dal 13-7-2009 |
| Bcl Advisory Spa (Gruppo Banca Commerciale di Lugano) | In liquidazione volontaria |
| Banca Emiliano Romagnolo (Ber Banca) | In amministrazione straordinaria dal 20-7-2009 |
| Citi Private Bank | Chiusura attività Italiana Private Banking |
| Classica Sim | In amministrazione straordinaria da Settembre 2009 |
| Corner Sim (Gruppo Corner Banca) | In liquidazione volontaria da Aprile 2009 |
| Darma A.M. Sgr | In liquidazione coatta amministrativa dal 29-10-2009 |
| Helm Finance Sgr | In liquidazione coatta amministrativa dal 4-8-2009 |
| Independent Global Managers Sgr | In amministrazione straordinaria da Giugno 2009 |
| Maxos Sim | In liquidazione da Aprile 2009 |
| Orconsult Capital Management Sim | In liquidazione coatta amministrativa dal 11-3-2010 |
| Popolare di Bari Servizi Finanziari Sim | In liquidazione da Settembre 2009 |
| Tank Sgr | Commissariata nel 2009 |

Fonte: MAGSTAT

(1) A maggio 2009 il Gruppo Bnp Paribas ha rilevato il 75% del capitale di Fortis Bank. In Italia Fortis bank è stata integrata con Bnl.
 (2) A gennaio 2009 Banca Intermobiliare ha rilevato il 67,28% del capitale di Intra Private Bank. L'operazione rientra nell'ambito degli accordi di partnership con il gruppo Veneto Banca che includono anche l'acquisizione da parte di quest'ultima del 40% della società controllante Bim, Co.Fi.To. Grazie all'accordo dell'aprile 2010, Veneto Banca Holding acquisirà il controllo di Banca Intermobiliare attraverso una fusione per incorporazione con l'azionista di controllo Colito e lancerà un'opa obbligatoria sulle azioni residue della banca torinese. Al termine avrà una quota non inferiore al 50% di Bim.
 (3) Nel giugno del 2009 la sim bolognese Thesaurum ha cambiato nome in Armonia Sim spostando la sede da Bologna a Milano.

resto è in mano ad una frammentata realtà di strutture di medie, piccole e minuscole dimensioni che, anche per il 2011, dovranno fare i conti con un mercato difficile. Il numero dei promotori finanziari è sceso, secondo Assoreti, da 27.735 unità nel 2008 a 23.253 quest'anno. Del resto, con un costo del denaro fermo all'1%, i margini sugli ex ricchi portafogli oltre 500mila euro hanno subito un drastico ridimensionamento, passando dallo 0,35% di margine di profitto del 2007 allo 0,2% del 2009, secondo una ricerca di quest'anno di McKinsey. Su 829 miliardi di euro di masse gestite dalle strutture italiane sempre nel 2007, l'utile lordo, racconta l'ultima indagine di PwC Advisory, è stato di 2,2 miliardi, mentre nel 2010, a fronte di 904 miliardi di euro, l'utile è sceso a 1,6 miliardi. La ricchezza,

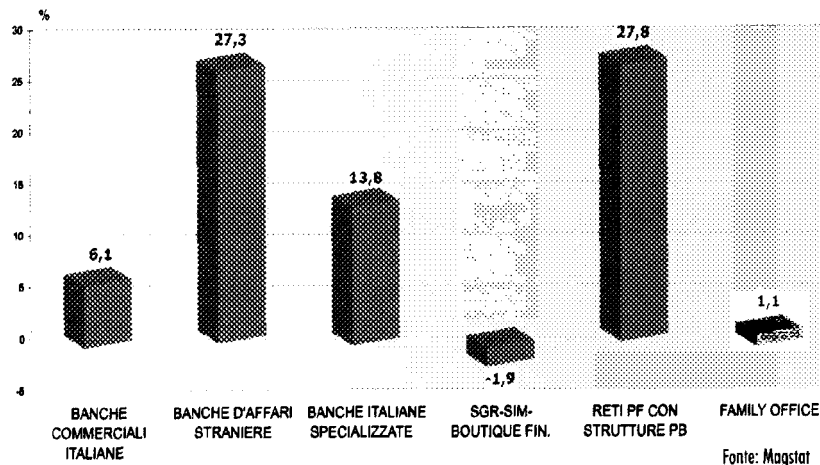
in Italia, è cresciuta. Ma non rende più come prima, inserita per lo più in portafogli low risk ricchi di fondi obbligazionari e monetari. Eppure il numero di high net worth, persone con buone disponibilità finanziarie, è aumentato fra il 2008 e il 2009, da 163.700 a 178.800, racconta un'altra indagine appena pubblicata, quella di Caggemini in collaborazione con Merrill Lynch Wm. Gli esperti sostengono che nel 2011 la ricchezza in Italia salirà ancora, fino a toccare 922 miliardi di euro. Le previsioni, quindi, sono positive, soprattutto per il segmento molto alto di mercato, quello dei family office, che continuano a crescere senza sosta. Sono infatti passati da 77 a 105 dal 2007 al 31 dicembre del 2009, quasi il 40% in più. Basti pensare alla neo nata Family Advisory Sim, fondata da **Federico Sella**, uno dei

figli del banchiere Maurizio Sella, che ha aperto il capitale anche ai clienti. Oppure **Giampaolo Abbondio** Associati sim, gestita dal figlio di Angelo Abbondio, storico gestore milanese. A clienti di prestigio di rivolge anche Virtualadvise Sim di **Claudio Costamagna**, ex top manager di Goldman Sachs. In questi tre anni di crisi, come è cambiato il portafoglio dei clienti private? Secondo Aipb, l'Associazione italiana private banking, i fondi comuni sono cresciuti dall'11,6% del 2008 al 13,3% del giugno 2010, così come le gestioni patrimoniali, passate dal 15,3% al 17,4%. Positivi anche i contratti assicurativi (8,3% contro il 6,8% di due anni fa). Sono tipologie di prodotto che garantiscono alla banca margini decisamente più alti rispetto a titoli di stato e a fondi di liquidità. Ma sono scelte che vanno

Speciale Private Banking



CHI E' CRESCIUTO

**VARIAZIONE IN % DELLE MASSE OPERATIVE DEL PRIVATE BANKING
PER TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO DA FINE 2008 A FINE 2009**


veramente incontro alle reali esigenze dei clienti o sono dettate solo da necessità di bilanci in ordine? *Patrimoni* ha girato la domanda ai maggiori player di mercato. Che hanno fornito le loro soluzioni per mettere d'accordo le priorità della banca e quelle dei clienti.

Far pagare i progetti di family planning

Prima di tutto gli esperti mettono le mani avanti: ma è davvero possibile tornare ai livelli del 2007? Mentre Ste-

fano Grassi, vice direttore generale e responsabile di Banca Generali Private Banking, è positivo ("Perché no? Ce la possiamo fare"), di tutt'altro avviso è Gianluca Talato, responsabile del private banking di Banca Popolare di Vicenza: "Non ritengo che ci siano le condizioni materiali per riportare la marginalità di un tempo nei prossimi anni". La riflessione, dunque, deve spostarsi altrove. E più precisamente sul terreno dei servizi, l'unico stimolo che, a detta dei bankers, riesce a mettere concretamente d'accordo gli interessi della banca e quelli dei clienti. Merito anche dell'introduzione della direttiva Mifid "spesso giudicata solo come un onere amministrativo per le banche", ma che, in realtà "ha spostato l'attenzione sulle nuove opportunità offerte dalla consulenza", come indica l'amministratore delegato di Banca Cesare Ponti, **Andrea Enrico Ragaini**. "In pratica", continua Ragaini, "si passerà sempre più dalla remunerazione sul prodotto alla remunerazione sul servizio". Tali servizi comprendono, come nel caso di Banca Generali, la pianificazione finanziaria, la reportistica personalizzabile, la consulenza anche su portafogli presso terze parti, i sistemi di alert e monitoraggio, l'analisi del rischio, la capacità di gestire i portafogli per obiettivi e progetti di vita sia del cliente che del suo nucleo familiare.

ENTRANO SOLO QUELLE PIÙ PATRIMONIALIZZATE

A tutela dei clienti nasce l'albo delle fiduciarie

Le società fiduciarie italiane che svolgono attività di custodia e amministrazione di valori mobiliari controllate da banche o altri intermediari finanziari, oppure con capitale sociale non inferiore a 240.000 euro passano sotto la vigilanza della Banca d'Italia. Lo dispone il d.lgs. 141 del 13 agosto 2010, in vigore dal 19 settembre scorso. L'art.199 del Testo unico della finanza prescrive poi che le fiduciarie in possesso dei requisiti sopra richiamati debbano iscriversi in una sezione separata dell'albo degli intermediari finanziari. La Banca d'Italia dovrà garantire l'osservanza della disciplina antiriciclaggio. Soltanto le fiduciarie così vigilate saranno esonerate dall'obbligo di comunicare alla banca, al notaio o ad altri soggetti chiamati agli adempimenti in materia di antiriciclaggio, l'identità del proprio fiduciante quale beneficiario effettivo: sarà la stessa fiduciaria ad averlo già registrato e identificato. Nascono così le fiduciarie di serie A e di serie B. L'operatività dell'attività di vigilanza non scatta adesso, ma a partire dal 31 dicembre 2011 (ci sarà un anno di regime transitorio). Rientrare tra le fiduciarie di serie A comporterà la possibilità di beneficiare di un provvedimento legislativo epocale di prossima introduzione. Infatti l'art.11 del disegno di legge Comunitaria per il 2010 contiene una delega al governo per la disciplina, come contratto, dell'istituto della fiducia, già presente nella gran parte degli ordinamenti comunitari, ma non nel codice civile italiano. La portata del contratto di fiducia arriverà a sovrapporsi con l'istituto del trust. Con la conseguenza che la costruzione di un trust o di strutture simili verrà affidato ai soggetti che assicurano maggiori garanzie, ovvero alle fiduciarie di serie A. La sfida per le fiduciarie di dimensioni più piccole (la parte significativa delle 400 esistenti) è quella di riuscire a consorzarsi, divenendo di serie A, per riuscire a sopravvivere.

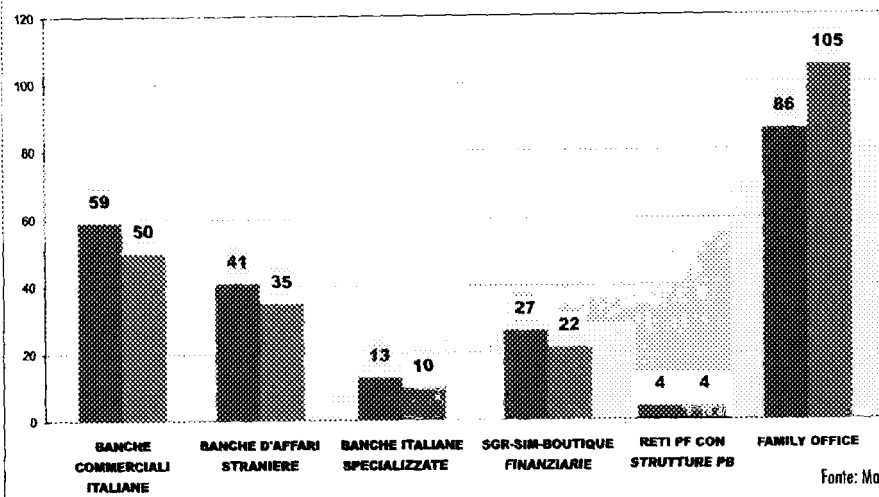
Francesco Squeo

[Speciale Private Banking]

51

I FAMILY OFFICE VOLANO

NUMERO DI PLAYER NEL PRIVATE BANKING PER TIPOLOGIA DI INTERMEDIARIO A FINE 2008 E A FINE 2009



> Che il trend sia ormai avviato e sottoposto a uno sviluppo continuo lo conferma anche Stefano Rossi, amministratore delegato de La Compagnie Financière Edmond De Rothschild Banque, sostenendo che tra i principali soggetti a richiedere servizi di corporate finance ci sono "gli imprenditori", che li utilizzano "anche per valutare operazioni strategiche per la vita aziendale".

Ma non di sola consulenza progrediscono le banche. Banca Akros, per esempio, ha investito su un gestore dedicato al mercato nordamericano e ha aumentato moltissimo "l'attività di studio, analisi e selezione sui fondi di terzi soprattutto nelle aree dei paesi emergenti", come spiega **Francesco Cosmelli**, direttore centrale, responsabile clienti istituzionali e del private banking della banca.

Dal canto suo, Ubs Italia cerca di superare la crisi avvalendosi dei suoi tre punti di forza: "la ricerca internazionale, l'essere parte attiva sui mercati dei capitali a livello mondiale, e la specializzazione nella gestione di asset, che a livello mondiale per Ubs ammontano a 2.100 miliardi di franchi svizzeri", chiosa l'amministratore delegato **Giorgio Riccucci**. La situazione è cambiata con la crisi, dunque. In particolare "la crisi internazionale si è tradotta", secondo **Luca Caramaschi**, responsabile private wealth management di Deutsche Bank Italia, "in un vantaggio per i gestori seri e affidabili. Negli anni passati molti clienti non erano disposti a pagare commissioni per la gestione dei propri capitali, convinti di poter fare da soli. Ma quando sono rimasti con il cerino acceso in mano, le cose sono cambiate".

Tanto corporate, qualche azione

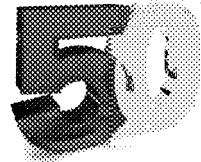
Se la crisi ha spinto gli investitori a proteggere i propri portafogli con obbligazioni e liquidità, l'inversione di tendenza di oggi non può che essere vista come un buon segnale. "La liquidità sta diminuendo", spiega **Giancarlo Caroli**, responsabile private banking di Credem, "a favore di titoli corporate, flessibili e, in queste ultime ore, anche azionari". Che il trend sia ormai avviato verso un ritorno all'equity è confermato anche da **Andrea Cingoli**, amministratore delegato e responsabile del private banking di Banca Esperia, che però afferma: "questo non significa profili di rischio più elevati perché, se l'approccio gestionale è correttamente impostato, questo tipo di strategia è coerente con le aspettative di un cliente private". Per quanto il peso dell'azionario in portafoglio sia stato aumentato, ancora prudente la strategia di Banca Akros: "Siamo mediamente investiti per il 70% in liquidità, per il 25% in azioni, per il 5% in obbligazioni", spiega Francesco Cosmelli. In Schroders "gli investitori hanno sostituito parte delle obbligazioni di stato con le obbligazioni corporate. Ciò ha permesso di avere ottimi rendimenti pur in presenza di commissioni di gestione più alte", racconta

Giuseppe Marsi, ad e responsabile del private banking. Secondo **Daniele Piccolo**, vice direttore generale di Banca Albertini Syz, "la natura delle banche determina politiche di prodotto molto diverse fra loro: alcune hanno puntato sul collocamento di propri bond per finanziare l'attivo, altre collocano prodotti con commissioni upfront come gli strutturati o le polizze assicurative". Per quanto riguarda, invece, La Compagnie Financière Edmond De Rothschild Banque, Stefano Rossi spiega che "prediligiamo soprattutto la gestione patrimoniale in titoli, limitando l'introduzione di fondi in portafoglio a quelle aree del mondo che non conosciamo in modo approfondito o qualora si possa generare valore aggiunto diversificando".

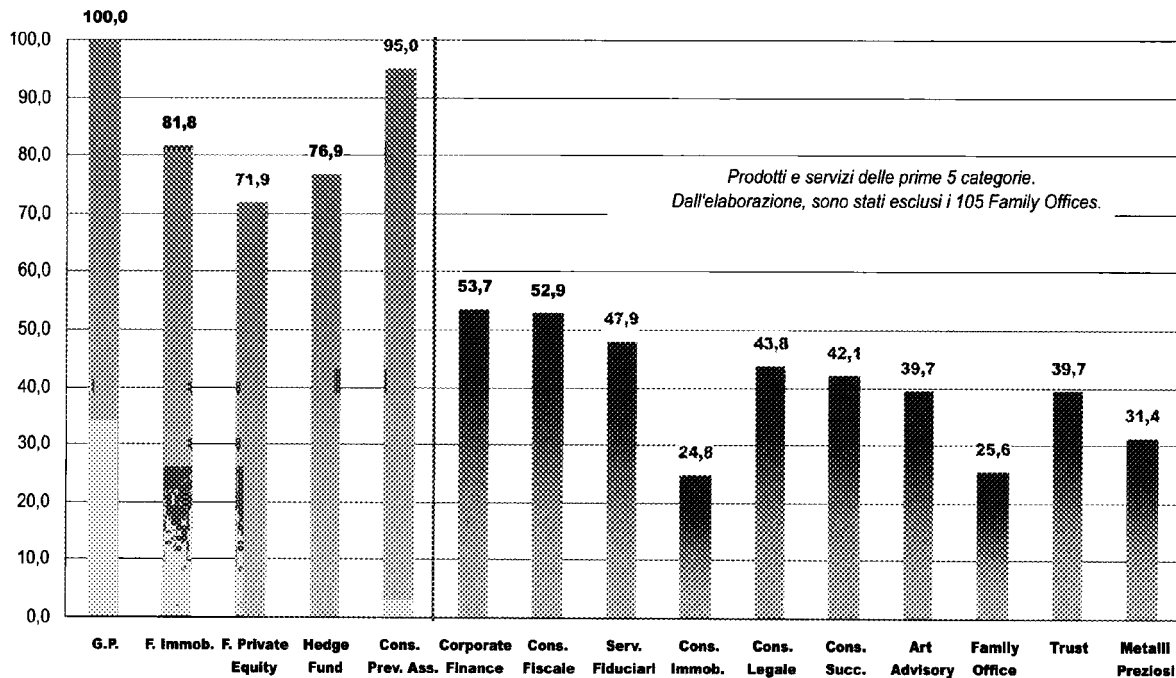
I nuclei fisco-eredi

Wealth management a parte, quali servizi chiedono di più i clienti private? "Lo scudo ha accentuato la richiesta di consulenza fiscale e successoria", racconta **Paolo Magnani**, vice direttore generale e responsabile private banking di Banca Euromobiliare. Una domanda, quella della consulenza fiscale e successoria, che lo scudo ha avuto il merito di accelerare, come spiegano **Roberto Fredella** di Bnl Bnp Paribas ("Già prima della crisi avevamo costituito un nucleo di persone specializzate

[Speciale Private Banking]



I PRODOTTI E SERVIZI PIU' RICHIESTI



LA NEONATA SOLUTIONS CAPITAL MANAGEMENT

Una Iena fra i consulenti



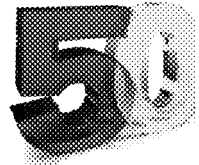
C'è anche la Iena **Marco Berry** fra i soci (minori) di una neo nata sim di consulenza dedicata al private banking. La milanese Solutions Capital Management spa, autorizzata lo scorso marzo, vede nel capitale Marco Marchisio, in arte Marco Berry, famosa Iena di Italia 1. La sim di consulenza, che fa capo ad Hps holding,

è guidata dall'ad e fondatore **Antonello Sanna**, ex direttore commerciale di Banca Sara e area manager di Banca Generali. Il 5% della sim è stato sottoscritto da Saint George Capital Management, società di fund management che fa capo al gruppo Fondiaria Sai attraverso Saifind spa. Sanna cederà progressivamente le sue azioni, scendendo dal 40% al 6%. L'obiettivo è di coinvolgere nel progetto 80 banker di fascia alta, da 20 milioni di portafoglio, nell'arco di tre anni.

> nella pianificazione fiscale e successoria e questo ci è tornato molto utile durante lo scudo") e **Carlo Angelo Pittatore**, direttore commerciale di Banca Finnat che racconta come, con lo scudo fiscale, la banca abbia registrato "una forte attenzione alla riorganizzazione del patrimonio aziendale nella divisione familiare". Il gruppo Banca Sella, dal canto suo, ha dedicato una squadra di specialisti a tutte le problematiche legate alla struttura di family office. Mentre **Nicola Romito**, vice direttore generale di Banca Mps e responsabile della direzione commerciale privati, concorda sul fatto che si è assistito "a un rilevante aumento della domanda di soluzioni finalizzate: trust, servizi fiduciari, creazione di polizze ad hoc". Banca Esperia, cavalcando l'onda, ha lanciato un mandato di consulenza per la pianificazione successoria e patrimoniale attraverso un team di financial planning che fa leva sulle sue due società, la fiduciaria e la trust company. Lad **Andrea Cingoli** sottolinea inoltre come lo strumento del trust stia riscontrando un sempre

maggior interesse: "Se in passato l'idea dello spossamento che il trust prevede era un tema culturalmente difficile in Italia, oggi stiamo assistendo ad un salto di qualità grazie alle nuove generazioni". Concorde **Francesco De Ferrari**, ceo della divisione private banking in Italia di Credit Suisse: "è sempre più sentito il tema della protezione del capitale e della privacy (come trust e polizze) e, in un contesto di rendimenti molto calati rispetto al passato, di mantenimento dello standard di vita attuale per il cliente e le generazioni successive". Rispetto al trust, di parere opposto **Paolo Vistalli**, vice direttore generale di Cassa Lombarda, secondo cui il ricorso a questa soluzione sarebbe "più limitato", mentre, in generale, "la pianificazione previdenziale, fiscale e successoria presentano una crescente attenzione". Unico neo nella faccenda, i costi: "Un cliente private importante parte dal presupposto che si tratti di un servizio già coperto dal costo che paga alla banca per la gestione complessiva del suo patrimonio". È difficile in Italia far sì che il cliente,

[Speciale Private Banking]



➤ come succede nel mondo anglosassone, paghi effettivamente la consulenza. «Questa sarà dunque la sfida dei prossimi anni», conclude Paolo Magnani di Banca Euromobiliare.

Tra i servizi offerti, molte strutture puntano sull'art advisory. Ma è un tipo di consulenza richiesta dal cliente? Secondo Paolo Vistalli, non particolarmente: «La consulenza in arte è più una passione degli eventuali clienti che una vera e propria attività professionale, nella quale il vero rischio è che il cliente sia più competente dell'intermediario stesso». Questo nonostante gli ultimi tempi abbiano visto «un graduale e progressivo ritorno di interesse per gli investimenti in opere d'arte», come spiega **Franco Dentella**, vice direttore generale vicario e responsabile private banking di Banca Aletti. Quanto alla consulenza nel real estate, una prossima

iniziativa è quella annunciata da Banca Esperia: «stiamo pensando di lanciare un'attività di consulenza immobiliare e per questo stiamo lavorando in stretta collaborazione con Mediobanca», spiega **Andrea Cingoli**.

La buona spinta dello scudo

In un anno difficile come è stato l'ultimo, le masse provenienti dallo scudo fiscale hanno inciso non poco nella raccolta delle banche. Le percentuali variano da struttura a struttura. Si va dal 70% di Credem e Zenit sgr, al 50-60% di Banca Euromobiliare. Su percentuali medie si assestano Schroders (30%), Cassa Lombarda e Banca Akros (15%), mentre per IpiBi non più del 7%. Le masse effettive di Deutsche Bank «sono salite del 13%, arrivando a 4 miliardi di euro», spiega **Luca Caramaschi**. Anche per Inte-

sa SanPaolo Private Banking lo scudo ha avuto un impatto importante, «arrivando a toccare i 10 miliardi di nuove masse a livello di gruppo», racconta **Paolo Mole-sini**, amministratore delegato della divisione private. Due miliardi di euro, invece, il valore delle operazioni intermedie da Bnl Bnp Paribas. Mentre il gruppo Banca Sella dallo scudo ha raccolto 1,5 miliardi, «provenienti solo in minima parte da nostre filiali estere», afferma **Silva Lepore**, responsabile del private banking del gruppo, all'incirca lo stesso volume di Banca Esperia che ha rappresentato un incremento «di oltre il 20% guardando solo la componente private», conclude **Andrea Cingoli**. Anche per Banknord lo scudo ha rappresentato un'impennata nella crescita, come racconta l'amministratore delegato **Massimo Cagliero**: «L'amnistia fiscale del 2009-2010 ci ha consentito di aumentare del 25% ➤

PRIVATE INSURANCE A GONFIE VELE

Il Lussemburgo è più sicuro dell'Irlanda

Il flusso di capitali rientrati in Italia con lo scudo fiscale ha fatto decollare il mercato dei prodotti finanziari di tipo assicurativo, capaci di garantire la riservatezza dell'investimento mettendo al riparo i patrimoni dalle imposte di successione e dai rischi di pignoramento e di sequestro. Sarà per questo che negli ultimi mesi i capitali italiani che si sono riversati nel settore delle polizze vita ha fatto registrare un +100% rispetto a un anno prima. E ciò, nonostante il peggioramento del rischio paese di alcune giurisdizioni legate a doppio filo con il sistema delle polizze, Irlanda in primis. «L'amnistia fiscale ha fatto da volano al comparto delle soluzioni assicurative private», racconta **Marco Caldana**, amministratore delegato di Farad International, che negli ultimi 6 mesi ha visto raddoppiare il volume dei premi sottoscritti. «Si tratta di una tendenza ancora in atto. Lo scudo ha consentito alle persone di entrare in contatto con la varietà di prodotti assicurativi messi a punto secondo le esigenze della clientela. Si è trattato, per così dire, di un'importante leva di marketing che continua a dare i suoi effetti anche adesso che sono andati esaurendosi i benefici dell'amnistia fiscale». Ma quali sono i prodotti assicurativi? «La polizza vita intera rimane il prodotto di maggior rilievo per le opportunità di pianificazione che offre», spiega **Claudio Colombo**, responsabile per le attività di Lombard in Italia. «La soglia d'investimento medio si aggira attorno ai 3/4 milioni di euro». E cosa dire dei caricamenti, ovvero delle spese di

gestione, amministrazione e distribuzione delle polizze che vanno inevitabilmente a ricadere sulla clientela? «Negli ultimi 10 anni abbiamo assistito a una progressiva riduzione del ter, l'indice dei costi complessivi», interviene **Renato Mendola**, general manager di Clerical Medical Italia. «Questo è dovuto ai nuovi ingressi di attori nel mercato del private insurance che ha determinato un aumento della concorrenza». Il valore medio delle spese legate alla tenuta di una polizza vita si aggira oggi intorno all'1,20% all'anno. Valori assolutamente negoziabili, che possono scendere fino alla soglia minima dell'1% in caso di sottoscrizioni cospicue. E cosa dire del rischio paese legato all'emissione di prodotti irlandesi? «Queste polizze hanno sofferto la caduta del rating paese. Ne sono risultate avvantaggiati i contratti di diritto lussemburghese che garantiscono una tutela maggiore dell'investitore», continua **Colombo**. «In Irlanda non si ha una separazione netta degli attivi come avviene in Lussemburgo, dove vige il principio del triangolo della sicurezza». In altre parole, gli attivi dell'investitore, per il diritto lussemburghese, devono essere detenuti presso una banca depositaria indipendente nominata dall'ente regolatore statale del Lussemburgo, il Commissariat aux Assurances. E questo garantisce la totale separazione degli attivi dei clienti da quelli degli azionisti e dei creditori della compagnia assicurativa.

Gabriele Frontoni



[Speciale Private Banking]

LA RICERCA, CHI SONO I CLIENTI DEL PRIVATE NEL 2010

L'identikit della wealth society

La crisi li ha resi meno edonisti e più impegnati nel sociale, si fidano del private banker ma si aggiornano in materia finanziaria leggendo i giornali di settore e consultando i siti internet. Guardano poco la televisione e, se lo fanno, in maniera selettiva. E' quanto emerge dal Wealth Society Report 2010, commissionato da Unicredit Private Banking all'istituto di ricerca Gpf sugli stili di vita dei clienti con patrimoni. Questi ultimi amano rifugiarsi in famiglia per staccare la spina, coltivano hobby manuali, in particolare il giardinaggio. Nel tempo libero non mancano alle occasioni sociali, ma l'attività preferita rimane il viaggio in località esotiche ed esclusive. Un'altra passione è internet, utilizzato per monitorare le notizie, vigilare sugli investimenti e per l'home banking. I più giovani, in particolare, investono personalmente anche per una sorta di competizione amichevole con il proprio private banker. I clienti private, inoltre, si possono classificare secondo diverse categorie: il borghese consolidato, per esempio, si impegna nella beneficenza e ama il collezionismo e l'antiquariato. Il manager metropolitano vede nel denaro la prova tangibile dei propri sforzi, ama le sfide e la tecnologia. Il liberale intellettuale predilige l'arte e la cultura, mentre il benestante emergente si circonda di status symbol. Il piccolo imprenditore considera la sua professione una missione e i borghesi medi, infine, preferiscono ciò che è solido e durevole, in primis gli immobili.

> le nostre masse gestite che sono salite da 800 milioni al miliardo di euro". Di queste masse, secondo gli operatori, solo una minima parte ha riguardato i rimpatri giuridici. Per la maggior parte si è trattato di nuove masse effettive. E

non solo. Come spiega **Marco Rosati**, amministratore delegato di Zenit sgr, "ci sono clienti che per via dello scudo, a un anno di distanza, ci stanno portando capitali già rientrati in precedenza e provenienti da banche italiane".

I player con progetti di espansione

Nel futuro di alcune private bank ci sono prospettive di rafforzamento di sedi già esistenti e, in molti casi, l'apertura di nuove filiali. Un esempio è il gruppo Ersel che ha intenzione di rafforzare le piazze di Milano e Bologna, dove è già presente, per ampliare la quota di mercato in Lombardia ed Emilia. "Si sta anche valutando la possibilità di aprire sedi in Veneto e in Lazio", spiega **Fabrizio Greco**, direttore generale del gruppo. Aree di espansione simili anche per Ipiibi: "Ci stiamo sviluppando nell'Italia del nord, Triveneto, Lombardia, Piemonte, e in centro Italia dove ci sono due focus importanti in Lazio ed Emilia Romagna e sulla costiera adriatica", racconta l'amministratore delegato **Lucio De Rocco**. Il nordest fa gola a Banca Esperia, per la quale rappresenta "un territorio importante dove si potrebbero identificare altre aree in cui presidiare la clientela, oltre alla filiale

di Padova che stiamo rilanciando", spiega Andrea Cingoli.

E se la Lombardia è l'area di preferenza per Banca Cesare Ponti ("Alle filiali di Banca Ponti aperte quest'anno a Monza e Brescia, si affiancheranno nel 2011 le nuove sedi di Varese, Lecco, Bergamo e probabilmente Pavia", dice Andrea Enrico Ragaini), Francesco De Ferrari, ceo del private banking di Credit Suisse, annuncia l'inaugurazione a fine novembre della nuova filiale romana. A Roma ha recentemente aperto un ufficio anche Barclays Wealth Italia con l'obiettivo di "concentrare la nostra attività sullo sviluppo e il consolidamento delle relazioni con clientela ultra high net worth", come spiega il managing director **Daniele Bokun**. Un obiettivo che ha visto Barclays rafforzare inoltre il proprio team di private bankers a Milano.

Tra le strutture che prediligono la crescita per linee interne, emergono anche Banca Finnat, che prevede l'assunzione di 10-15 professionisti all'anno nelle sedi di Milano e Roma, e Deutsche

CORSO A LONDRA PER I GIOVANI ULTRA HIGH NET

A scuola di salvaguardia del patrimonio

Come preservare il patrimonio il più a lungo possibile? Formando i più giovani. È questa l'idea del Family office for family leaders, un percorso formativo destinato alle nuove leve delle famiglie ultra high net realizzato da **Dario Dosetti** attraverso il suo family office Tosetti Value sim in collaborazione con Escp Europe, la migliore business school del mondo per executive Mba secondo il *Financial Times*. La prima edizione del corso ha avuto luogo a Londra. Le lezioni forniscono ai partecipanti gli strumenti per identificare gli obiettivi finanziari e una strategia per la difesa e la crescita del patrimonio. Sono previste simulazioni di trading.



Dario
Dosetti

Bank Italia, dove è previsto, entro la fine del 2011, l'ingresso di un 20-30% di nuova forza lavoro nel team di Luca Caramaschi.

Prospettano l'assunzione di nuovi bankers anche Cassa Lombarda, Banca Popolare di Vicenza e il Credito Emiliano. Quest'ultimo, in particolare, è in sviluppo nelle aree del nordest, nordovest, Romagna e Toscana. Dove si prevede la crescita del canale attraverso l'acqui-

sizione di nuove risorse.

Banca Akros, dal canto suo, ha programmato una crescita a doppia cifra per i prossimi cinque anni. "Mentre Milano si sta consolidando, Roma e Torino sono ancora nella fase in cui speriamo in un'accelerazione del processo di crescita. Su Torino abbiamo ampliato il gruppo di recente, passando da 2 a 6 persone", conclude il responsabile del private Francesco Cosmelli. ■

