

PRIVATE BANKING Nelle ultime settimane Barclays e SocGen hanno mosso passi decisi sul mercato tricolore per farsi largo nella gestione dei grandi patrimoni. Effetto di Brexit, ma anche delle agevolazioni fiscali per i più ricchi. E altri player mettono nel mirino il Paese

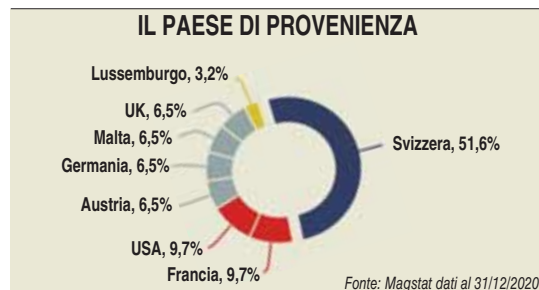
Welcome a Paradiso Italia

di Paola Valentini

Nelle ultime due settimane Société Générale e Barclays hanno annunciato l'ingresso nel mercato italiano del private banking e altre starebbero valutando di aprire nel Paese. Mosse che avrebbero fatto già notizia in tempi normali, ma spiccano ancor di più perché realizzate in piena pandemia. Segno che, nonostante le difficoltà economiche del momento, le private bank estere, vedono molte possibilità di business nel segmento delle gestioni d'alta gamma. Anche se il mercato è già molto presidiato dagli operatori italiani, che si fanno un'accesa concorrenza a suon di reclutamenti di banker, evidentemente le stime alla base dei business plan degli esteri indicano che ci sono spazi per una ulteriore crescita. D'altra parte la fetta non ancora servita è ampia. In base ai dati dell'Aipb (Associazione italiana del private banking) i portafogli gestiti in Italia dalle private bank sono pari a 908 miliardi di euro (dati a fine 2020), a fronte di una situazione in cui in Italia le famiglie benestanti sono circa il 4% dei nuclei registrati dall'Istat e la ricchezza finanziaria investibile è pari a 1.150 miliardi. C'è quindi un gap di 250 di miliardi non ancora coperto dai servizi di private banking. In base agli ultimi dati di Magstat a fine 2020 gli operatori esteri presenti sul mercato italiano del private banking erano 31, stabili rispetto a fine 2019 per via, da una parte, dell'ingresso a marzo scorso del gruppo Vontobel (Vontobel Wealth Management sim) rientrato in Italia dopo che aveva già operato qui dal 2008 al 2013, e dall'altra della chiusura dell'attività di Lgt Italia Sim (gennaio 2020). Nel 2019 (+2 unità da fine 2018) aveva aperto Citi Private Bank e nel 2018 (29, +3 unità sul 2017) sono approdate in Italia due banche svizzere: Union Bancaire Privée e Notz Stucki Europe. Secondo l'analisi di Magstat le private bank straniere detengono masse pari a 226 miliardi e dispongono di 2.746 private banker distribuiti in 208 uffici dedicati che seguono oltre 264 mila clienti. Alcuni sono presenti con più strutture come Deutsche Bank, Bnp Paribas e Crédit Agricole (tabella in pagina). Le più rappresentate, sono le banche svizzere: in tutto 16, dai noti gruppi come Ubs o Credit Suisse fino a nomi meno popolari come Notz Stucki o Alisei Sim. Seguono le francesi (16), le americane (3), poi gli



GRAFICA MF-MILANO FINANZA



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

LE PRIVATE BANK STRANIERE PRESENTI IN ITALIA

Paesi	Num	Operatori
SVIZZERA	16	Ubs Europe, Credit Suisse Italy, Pictet & Cie, Ceresio Sim, Efg Bank, Kairos Partners Sgr, Alisei Sim, Sempione Sim, Lombard Odier Europe, Cassa Lombarda, Decalia Am Sim, Edmond de Rothschild, Notz Stucki Europa, Union Bancaire Privée, Capital Dynamics Sgr, Vontobel Wealth Management Sim
FRANCIA	3	Bnl Bnp Paribas Pb+Bnp Paribas Life Banker, Credit Agricole Italia+Indosuez Wealth Management, Rothschild & Co Wealth Management Italy Sim
USA	3	Jp Morgan, Goldman Sachs, Citi Private Bank
AUSTRIA	2	AlpenBank, Hypo Tyrol Bank
GERMANIA	2	Deutsche Bank, Allianz Private Bank
MALTA	2	Aqa Capital, Gamma Capital Markets
UK	2	Pairstech Capital Management, Attestor Capital
LUSSEMBURGO	1	Valori Asset Management
TOTALE	31	

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Fonte: Magstat dati al 31/12/2020

operatori di Austria, Germania, Malta e Regno Unito (2), ultimo il Lussemburgo (1). Con i due nuovi ingressi di questo inizio 2021,

il numero degli esteri sale a 33, in netto aumento rispetto ai 24 del 2016 quando c'era stato il punto minimo del trend discendente

partito dopo la grande crisi del 2008. Nel 2007 il numero aveva raggiunto le 39 unità, poi lo tsunami che investì le grandi

banche internazionali determinò una revisione dei business dei molti di loro a livello globale, con impatti anche sul private bank italiano che ha avuto una drastica inversione di tendenza con un calo del numero di operatori per quasi una decina d'anni fino al punto di svolta del 2016-2017.

A determinare la ripresa è stato senza dubbio l'effetto Brexit che ha spinto alcuni operatori prima presenti nel Regno Unito a operare direttamente dell'Italia. E' il caso di Citi Private Bank, che è tornata nel Paese nel 2019 dopo averlo abbandonato nel 2009 per servire gli italiani da Londra. La banca Usa è andata a rimpolpare la schiera dei player statunitensi rimasti in Italia, ovvero Jp Morgan e Goldman Sachs, dopo che nel 2008 Lehman Brothers aveva venduto a Nomura la propria struttura italiana. Altre due sono state le uscite illustri nel post-crisi del 2008: le statunitensi Morgan Stanley e Merrill Lynch. Nel 2013 il private wealth management europeo di Morgan Stanley è passato sotto il controllo di Credit Suisse. E a fine del 2014 Merrill Lynch (rilevata nella crisi del 2008 da BofA) ha cessato l'attività di private banking in Italia. L'ultima ad abbandonare il Paese è stata Schroders Italy Sim (attiva dal 1997), passata a Banca Patrimoni Sella & C. nel febbraio 2018.

Ma ora lo scenario è cambiato e se non ci fosse stato il Covid probabilmente il numero di player in rotta sull'Italia sarebbe stato anche superiore nel post Brexit. Oltre a Barclays e Société Générale, rumor recenti di mercato segnalano che potrebbero aprire in Italia Bank J. Safra Sarasin, Quintet Private Bank e One Swiss Bank. Come per Citi, anche per Barclays si tratta di un ritorno: nel 2013 il gruppo chiude Barclays Wealth. La banca inglese ha affidato le attività del mercato tricolore al responsabile Carlo Baroni (intervista qui accanto) e la sede è negli uffici milanesi di Barclays corporate e investment bank. Invece

IN TRUST WE TRUST

Anche quello agricolo è un bel patrimonio

Il sistema agroalimentare italiano rappresenta il 15% del pil nazionale ed è primo in Europa per valore aggiunto agricolo. In tale contesto, il 98% delle aziende agricole è a conduzione familiare e oltre la metà dovrà affrontare il ricambio generazionale nei prossimi anni. La sopravvivenza di queste realtà è legata al mantenimento dell'unitarietà dell'azienda, caratterizzata tipicamente da un'elevata patrimonializzazione, e spesso dalla presenza di immobili di prestigio, talvolta di interesse storico culturale. Si fondono così obiettivi squisitamente privatistici ed economico sociali, rappresentando questa una ricchezza e un'eredità unica per il Paese come dimostra il riconoscimento, ad esempio, dei paesaggi vitivinicoli delle Langhe-Roero e del Monferrato in Piemonte quale patrimonio dell'umanità. In questo contesto, il trust permette di soddisfare gli interessi diversi, e a volte conflittuali, dei membri della famiglia che ruotano attorno all'azienda, operando in un'ottica di continuità e stabilità della governance. Gli obiettivi dell'imprenditore saranno infatti trasposti nell'atto di trust con il fine di regolare modalità e tempi per la destinazione del patrimonio alle future generazioni, disciplinando i rapporti familiari e stabilendo preventivamente assetti proprietari e ruoli in azienda. Tale strategia potrà assicurare la continuità produttiva

nelle fasi di transizione e la tutela del know-how aziendale, garantendo al contempo adeguati flussi reddituali agli eredi. È importante evidenziare che la gestione da parte del trustee dei beni conferiti in trust sarà volta al perseguimento degli scopi indicati dall'imprenditore, che potrà eventualmente fare affidamento anche sul guardiano, una figura di fiducia preposta al monitoraggio delle attività del trustee e alla tutela degli interessi dei beneficiari. Infine, ulteriore elemento di attrattività del trust è la possibilità di combinarlo armonicamente con altri strumenti di pianificazione successoria al fine di potenziarne i punti di forza. Se abbinato alla normativa italiana del patto di famiglia, per esempio, il trust consente infatti di preservarne i vantaggi fiscali e facilitarne l'applicazione, evitando i meccanismi di compensazione tra eredi previsti dalla norma. In Italia, realtà importanti quali quella dei Marchesi Antinori hanno deciso di affidarsi a tale strumento per la trasmissione delle proprie competenze, segnando la strada per le imprese agricole a conduzione familiare che vogliono preservare valore e identità nel tempo. (riproduzione riservata)

Andrea Baroni
partner di Capital Trustees

Société Générale ha trasformato l'ufficio di rappresentanza di Milano aperto nel 2017 in succursale per il private banking (dipende dal Lussemburgo) che continua a essere guidato da Alessia Manghetti. Oltre agli effetti dell'uscita della Gran Bretagna dall'Ue, l'Italia è nel mirino per la massa di risparmio che detiene e che in questa fase necessita di una gestione sempre più diversificata e attenta alle potenzialità dei nuovi segmenti di mercato dati i tassi ai minimi che impongono una costruzione dei portafogli più strutturata. Qualunque sia il percorso economico del post-Covid resta comunque il fatto che, secondo il report di Boston Consulting Group «Global Wealth 2020: The Future of Wealth Management», le private bank avranno affrontato una sempre maggiore pressione sia sul fronte della generazione dei ricavi, sia per quanto riguarda la base dei costi.

Dal canto suo il Global Wealth Report 2020 del Credit Suisse stima che l'Italia sia sesta per numero di Paperoni con un patrimonio da un milione di dollari in su: in totale 1,55 milioni. E lo studio colloca il Paese al settimo posto nel mondo per l'aumento del numero di persone con una disponibilità di oltre 50 milioni di dollari: nel 2019 sono saliti di 376 unità a quota 2.775, una pattuglia che il Covid ha scalfito marginalmente dato si è registrato un calo di solo cinque unità nel primo semestre 2020, peraltro in linea con quanto si è visto a livello globale con una riduzione di 122 unità a 175.566, dopo i 16.759 ricchi in più del 2019. In base alle analisi di Ubs e Pwc, in Italia il numero dei miliardari alla fine dello scorso luglio era salito a 40 rispetto ai

		RETRIBUZIONE ANNUALE LORDA		
Profilo	Funzione	Fisso	Variabile	Tutto variabile
Private banker/Consulente finanziario junior	Ricopre questo ruolo da non più di cinque anni	38-66 mila euro	0%-50%	La retribuzione annuale lorda del consulente finanziario varia da 80 a 300 mila euro in base al portafoglio clienti gestito (da 20 a 100 milioni euro) e alla redditività dello stesso. Non esiste un tetto massimo: i migliori consulenti italiani possono avere retribuzioni superiori anche a 500 mila euro
Private banker	Lavora da almeno 10 anni con portafoglio clienti fidelizzato e consolidato tra i 40 e i 60 milioni di euro	54-110 mila euro	0%-100%	
Private banker/ Consulente finanziario senior	Possiede un portafoglio clienti fidelizzato e consolidato tra i 60 e i 100 milioni di euro, i migliori anche oltre	70-280 mila euro	0%-100%	
Team manager	Coordina 3-6 banker o consulenti e possiede anche un portafoglio personale superiore ai 50 milioni di euro	80-280 mila euro	0%-100%	La retribuzione annuale lorda del consulente finanziario Team manager varia da 100 a 300 mila euro in base al numero di consulenti coordinati e dal portafoglio totale gestito. Non esiste un tetto massimo
Area manager	Coordina più team in una o più regioni e cura gli aspetti commerciali e organizzativi in stretta collaborazione con la direzione generale. A volte possiede anche un portafoglio personale	120-280 mila euro	0%-100%	La retribuzione annuale lorda del consulente finanziario Area manager varia da 160 a 400 mila euro in base al numero di consulenti coordinati e dal portafoglio totale gestito. Non esiste un tetto massimo

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Fonte: Magstat - Il Private Banking in Italia - Ed. 2020

36 di fine 2019, anche se ancora sotto rispetto ai 43 del 2015. Il totale della ricchezza dei miliardari in Italia è diminuito del 12% nel 2019, a 125,6 miliardi di dollari Usa. Nei mesi tra aprile e luglio 2020 la ricchezza è tornata ad aumentare del 31%, a 165 miliardi di dollari. Sempre a luglio le disponibilità totali possedute dai miliardari nel mondo sono salite a 10,2 mila miliardi di dollari, oltre il picco di 8,9 mila miliardi di dollari di fine del 2017. Ora ci sono 2.189 miliardari a livello globale, erano 2.158 nel 2017. Dallo studio emerge che i miliardari hanno fatto buoni affari durante la crisi del Covid-19. Il loro segreto? Una maggiore propensione al rischio che li

ha portati ad acquistare azioni mentre i mercati affondavano e a rivenderle al rialzo compensando rapidamente le perdite. Se i portafogli dei super ricchi hanno recuperato meglio degli altri grazie a una maggiore esposizione alle azioni, in Italia la creazione di nuovi Paperoni è stata favorita anche dalla tassa fissa da 100 mila euro sui grandi redditi introdotta nella Legge di Bilancio del 2017. In base alle statistiche dell'Agenzia delle Entrate, nel 2019 sono stati 421 i milionari che hanno portato la propria residenza in Italia attirati da questa misura, quattro volte in più rispetto ai 99 del 2017, l'anno del debutto del provvedimento. Come spiega il ministero dello sviluppo

economico, la Legge di Bilancio per il 2017 ha introdotto numerosi interventi volti a incrementare l'attrazione del Paese per i flussi di capitale umano e finanziario. Il provvedimento ha una misurazione di rilievo per gli interessati al programma Investor Visa for Italy: una fiscalità agevolata per cittadini esteri a elevata capacità contributiva che trasferiscono la residenza in Italia. La legge consente ai neo-residenti di corrispondere, per l'intero reddito generato fuori del territorio italiano, una cifra annua forfettaria di 100 mila euro, in sostituzione a quanto dovuto secondo la normativa ordinaria. Il mercato italiano ha quindi più motivi di interesse e l'analisi di

Magstat ha censito anche le private bank sulla base del modello di remunerazione dei banker (tabella in pagina). «Se suddividiamo i 125 operatori specializzati nel private banking, seguiti nella nostra indagine annuale, sulla base del tipo di inquadramento riservato ai propri private banker si possono individuare 24 operatori che dispongono sia di figure remunerate a provvigione sia a dipendenza, 16 che utilizzano solo il primo modello e 85 che si affidano al secondo. Ma i private banker remunerati esclusivamente a provvigione sono in continua e inesorabile crescita», conclude Marco Mazzoni, fondatore di Magstat. (riproduzione riservata)

Baronio: ecco perché oggi i player globali hanno una marcia in più

Il gruppo Barclays ha riaperto il private banking in Italia dopo che era uscito otto anni fa, nel 2013. A guidare le attività del Paese di Barclays Private Bank è Carlo Baronio, in arrivo dalla divisione Investment bank della banca inglese, dove era director nel team di debt capital markets origination per l'Italia. Baronio prenderà il timone del mercato tricolore dal primo aprile e sarà basato negli uffici di Barclays corporate e investment bank di Milano

Domanda. Dottor Baronio, perché Barclays ha scelto di iniziare ad operare in Italia in questa fase?

Risposta. L'Italia è da sempre uno dei Paesi europei di maggiore interesse per Barclays. Operiamo sul territorio nell'Investment e corporate e ora l'idea di fondo è creare un servizio integrato per i clienti e rappresentare quello che in gergo è chiamato one-stop shop. In particolare ci focalizzeremo sui family office e sui clienti privati con elevate disponibilità. Barclays opera già nel private banking da anni e con ottimi risultati, principalmente nel Regno Unito, Svizzera, Principato di Monaco, Medio Oriente e India. A se-

guito di Brexit e con il perfezionamento della nostra sede europea a Dublino, abbiamo deciso di estendere tale business in Europa mettendo al servizio dei nostri clienti una piattaforma globale di strumenti e servizi finanziari efficienti.

D. Come vedete il mercato italiano del private banking?

R. Il mercato italiano del private banking e dei family office vale circa mille miliardi di euro. Se consideriamo che quello dei family office è un business relativamente giovane, quantomeno in Italia, e che il tessuto imprenditoriale italiano rimane ricco e competitivo, non possiamo che essere ottimisti sulle opportunità che si presenteranno in questo settore. È indubbio che viviamo in un contesto di forti cambiamenti, basti pensare alla pandemia, all'inarrestabile consolidamento bancario, alla spinta tecnologica, alla nascita di nuovi business e all'arrivo di Millennials e generazione Z.



Carlo Baronio

Innovazione, flessibilità e rapidità saranno fondamentali per adattarsi al nuovo contesto e Barclays giocherà le sue carte. Inoltre abbiamo intercettato il desiderio di molti clienti di voler affiancare ai propri attuali business partner locali, un istituto che abbia un'impronta globale: in tal senso Barclays potrà assicurare connessioni con gli Usa, con la casa madre in Regno Unito, con l'Asia e con il crescente business europeo.

D. Perché oggi, nonostante la crisi causata dalla pandemia, c'è molto interesse dei grandi player sull'Italia?

R. L'Italia è un Paese fortemente attrattivo per la quantità di risparmio e per le numerose aziende a conduzione familiare profittevoli e riconosciute in tutto il mondo. In un contesto di contrazione della marginalità nel settore del risparmio gestito e con necessità di grandi investimenti, i big player possono contare su economie di scala, piattaforme

globali integrate, tecnologie avanzate e innovazione. Basti pensare al forte interesse per prodotti di investimento sostenibili e a quanti player siano effettivamente in grado di consigliare, strutturare e proporre strumenti simili. Inoltre la clientela dei family office è molto sofisticata ed esigente e richiede un confronto con professionisti con esperienza internazionale e visione globale.

D. Quali sono gli obiettivi in Italia?

R. Il progetto si inserisce all'interno di un piano europeo più ampio di cui l'Italia vuole essere un pilastro portante. Contiamo di ricavare la nostra quota di mercato andando ad integrare l'offerta di Investment e corporate banking con un approccio sartoriale su misura. Il nostro focus sarà centrato su family office e clienti che in media hanno un potenziale investibile con Barclays a partire da 20 milioni di sterline di masse. A tal fine ci avvarremo della collaborazione con i colleghi dell'Investment e corporate banking, nonché di tutti gli specialisti di prodotto del nostro quartier generale europeo a Dublino. (riproduzione riservata)