

PRIVATE BANKING Le strutture più blasonate stanno tornando a concentrarsi sui super-ricchi, il cui numero cresce anche con la crisi. Dalle banche estere ai family office italiani, ecco chi cura i clienti di primissima fascia

di Paola Valentini

Chiedere alle banche di private banking qual è la soglia minima di accesso è come chiedere l'età a una donna. Difficilmente si otterrà una risposta. Per questo i numeri precisi del settore non sono noti. L'identikit dei protagonisti invece sì. Benché non manchino eccezioni tra le boutique italiane, per tradizione sono le private bank più focalizzate sui patrimoni top sono quelle estere. Grazie alla loro esperienza internazionale che comprende anche l'investment bank, servizio che i grandi imprenditori gradiscono avere a disposizione. Ma negli anni scorsi, prima della crisi, le strutture estere in Italia avevano in qualche caso abbassato il tiro perché anche la fascia media di clientela permetteva di fare una buona raccolta. Adesso però non è più così. Si sta assistendo a un ritorno alle origini, come dimostra il caso del Credit Suisse, che ha appena ceduto il ramo d'azienda relativo ai clienti cosiddetti affluent (ovvero quelli con disponibilità che non supera qualche centinaio di migliaia di euro) per concentrarsi sul segmento top. Tra le altre blasonate strutture di private banking che offrono servizi a una fascia alta e dove è difficile trovare clienti con meno di 5 milioni di euro, ci sono Goldman Sachs (divisione private wealth management) e Jp Morgan. Sopra i 2 milioni di euro spiccano Ubs, Pictet, Schroders, Lcf Rothschild e Deutsche Bank, che ha una struttura dedicata al private wealth management. Ma l'elenco si sta ulteriormente allungando. A inizio 2014, per esempio, è nata a Milano Rothschild Wealth Management, guidata dall'ex Morgan Stanley Andrea

Corsa ai veri Paperoni

LE 29 PRIVATE BANK ESTERE ATTIVE IN ITALIA

SVIZZERA (12): Ubs Italia, Crédit Suisse Italy, Pictet & Cie Europe SA, Banca Albertini Syz, Banca Arner, BSI SA Europe, Banca del Ceresio (Ceresio Sim), Banque Morval (Morval Sim), Kairos Julius Baer Sim, Merrill Lynch, FinPromotion (Alisei Sim), Banca del Sempione (Sempione Sim)

USA (3): Jp Morgan, Goldman Sachs, Advanced Capital Sgr

FRANCIA (3): Bnp Paribas (Bnl), Credit Agricole (Cariparma CariSpezia-Friuladria), LCF Rothschild (Edmond De Rothschild Sim/Sgr)

REGNO UNITO (4): Schroders (Schroders Italy Sim), Barclays (Barclays Wealth), Europe Arab Bank, Rothschild WM UK Ltd

AUSTRIA (3): AlpenBank, Hypo Tirol Bank, Raiffeisen Salzburg

GERMANIA (2): Deutsche Bank (Deutsche Bank P&W M.), Gruppo Allianz (Investitori Sgr)

LUSSEMBURGO (1): Cofi (Cassa Lombarda)

SPAGNA (1): Banco Santander (Santander Private Banking)

Fonte: Magstat - www.magstat.it - Dati al 31/12/2013

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Battiliani. E tra le strutture italiane con i clienti top vanno citate la torinese Ersel, Banca Esperia (la private bank nata dalla joint-venture tra Mediobanca e Mediolanum) e Banor sim.

«All'estero fare private banking vuol dire rivolgersi a clienti con almeno un milione di euro, dice Marco Mazzoni di Magstat, che ha curato l'edizione 2014 dello studio sul private banking in Italia. «In passato invece le banche straniere in Italia avevano, diciamo così, invaso il campo delle banche commerciali italiane e delle reti di promotori andando a puntare anche sulle famiglie di fascia media, con patrimoni tra 250 mila e 1 milione di euro».

Ora le estere stanno facendo marcia indietro anche perché, mentre i clienti «facoltosi ma non troppo» sentono la crisi, il

numero dei super-ricchi invece è in aumento in tutto il mondo e l'Italia non fa eccezione. Anzi, il numero dei Paperoni nel Paese sta crescendo di più di quanto accade in media nel resto d'Europa. Il dato emerge dal World Wealth Report 2014 di Capgemini e di Rbc Wealth Management. Secondo l'analisi, infatti, l'Italia si sta avvicinando, per numero di Paperoni, ai livelli pre-crisi. Nel corso del 2013 il numero degli ultra-ricchi (High Net Wealth Individual, ossia coloro che dispongono di più di 1 milione di dollari al netto dell'abitazione principale, collezioni e beni di consumo durevoli), in Italia ha mostrato un trend di crescita superiore a quello europeo. Lo studio indica che a fine 2013 gli individui con un alto patrimonio netto

erano 203.200 contro i 175.800 del 2012: una crescita del 15,6% rispetto al +12,5 medio europeo. E il nuovo provvedimento atteso dal mercato sulla dichiarazione volontaria dei capitali nascosti al Fisco (la *voluntary disclosure*) potrà far lievitare ulteriormente il numero dei super Paperoni. «Intanto per puntare sui clienti con grandi disponibilità negli ultimi anni alcuni gruppi bancari italiani hanno creato strutture di family office», spiega Mazzoni. Il gruppo Unicredit ha costituito Cordusio Sim Advisory & Family Office, mentre il gruppo Mps e Banca Ipbì hanno strutturato divisioni interne dedicate ai servizi tipici del family office esclusivamente per i patrimoni top. Magstat ha censito che a fine 2013 il numero di family offi-

ce in Italia è salito a 120 (erano 117 l'anno precedente). Seguono patrimoni per 56 miliardi di euro, (l'8,2% del mercato servito dal private banking) e si avvalgono di 391 family officer che offrono consulenza 439 famiglie e più di 13 mila clienti. «Se classifichiamo i family office in base all'azionariato, ci sono quelli di proprietà di una sola famiglia, di più famiglie, di un gruppo di professionisti, come consulenti, legali, commercialisti, e infine quelli appartenenti a una banca o una istituzione finanziaria», sottolinea Mazzoni. Le prime tre strutture di family office (Unione Fiduciaria, Tosetti Value sim e Argos) detengono il 31,6% del mercato private gestito dai family office e il 2,6% del mercato private servito. (riproduzione riservata)

I PRINCIPALI FAMILY OFFICE IN ITALIA

ARGOS SPA
CORDUSIO SIM ADVISORY & FAMILY OFFICE SPA
CORPORATE FAMILY OFFICE SIM SPA
DE AGOSTINI SPA
FAMILY ADVISORY SIM SPA SELLA PARTNERS
FOUR PARTNERS ADVISORY SIM
GLOBAL WEALTH ADVISORY SIM SPA
MA.IS. SPA
MEZZETTI ADVISORY GROUP SRL
MONTEPASCHI FAMILY OFFICE
MTG INDEPENDENT CONSULTING SERVICES SRL
OREFICI SPA (FIDUCIARIA OREFICI SIM SPA - FIDOR SPA)
SECOFIND SIM SPA
THE FAMILY OFFICER GROUP
TOSETTI VALUE SIM SPA
UBS GLOBAL FAMILY OFFICE ITALIA

Fonte: Magstat - www.magstat.it - Dati al 31/12/2013

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Banca Generali Pb si rafforza nella pianificazione per le famiglie top

Con quasi 13 miliardi di euro di masse amministrate, un team di 347 professionisti (284 private banker e 53 relationship manager) e una raccolta che nei primi sei mesi dell'anno è stata di oltre 600 milioni, Banca Generali Private Banking è una delle realtà in ascesa nel segmento della gestione patrimoniale. Sono una dozzina i reclutamenti realizzati da inizio anno dalle principali reti private italiane e internazionali, con portafogli pro-capite di oltre 40 milioni. E nei prossimi mesi saranno inseriti almeno una parte dei 60 banker del ramo d'azienda rilevato nelle scorse settimane dal Credit Suisse. «Stiamo beneficiando del grande lavoro fatto negli ultimi anni», spiega Bruno Manera, sales manager Italy di Banca Generali Pb, «ovvero di un'attenta strategia nella tutela dei patrimoni dei clienti che ha visto nei momenti più

critici abbassare la volatilità nei portafogli favorendo soluzioni assicurative e di diversificazione a protezione del capitale. A esse, dopo le rassicurazioni sulla liquidità da parte delle banche centrali e i segnali di lieve ripresa, si sono affiancati strumenti di investimento su scala globale affidati ai migliori esperti del settore». L'asset allocation delle masse nella divisione gruppo triestino è delineata su misura per ogni cliente, ma è riconducibile per un 20-25% circa all'amministrato e per un altro 25% a prodotti assicurativi di ramo primo dai rendimenti particolarmente appetibili (oltre il 4% nell'ultimo anno). La restante metà è su soluzioni gestite che rappresentano un punto di forza della società grazie ai team di esperti nella selezione di fondi a livello internazionale e all'architettura aperta delle sicav di fondi (Bg Sicav) e fondi di fondi (Bg Selection) con le nu-

merose deleghe di gestione. «L'approccio nella gestione del rischio è tradizionalmente prudente e viene valutato, a seconda dei portafogli, con l'ausilio del team di advisory», aggiunge Manera. Il futuro si giocherà sull'evoluzione del servizio. In quest'ottica la banca guidata dall'ad Piermario Motta è stata tra le prime a muoversi per arrivare nei prossimi mesi all'appuntamento col mercato forte di una piattaforma innovativa e di servizi ad alto valore aggiunto nella pianificazione patrimoniale delle famiglie. Il progetto Bg Personal Advisory poggia su una serie di soluzioni che abbraccia la sfera finanziaria globale del cliente, per offrire supporto non solo negli investimenti, ma anche in ambito fiscale, nella gestione di passaggi generazionali, in questioni immobiliari e anche eventualmente nella valutazione di

posizioni su banche terze. «Anche se siamo nati come divisione private di Banca Generali, da pochi anni l'impronta innovatrice è diventata un punto di riferimento nella categoria, favorendo la crescita», prosegue Manera. Il profilo medio dei private banker di Banca Generali indica un portafoglio tra 30 e 35 milioni di euro. Quanto alla prospettiva di un rientro dei capitali dall'estero in seguito alla *voluntary disclosure*, «aspettiamo di vedere quale forma definitiva prenderà il decreto legge», conclude Manera. «Stando alle ipotesi che si conoscono, potrebbe essere introdotto un ruolo più attivo degli intermediari». Di sicuro c'è che, visto che le cifre avanzate dal governo in merito al rimpatrio dei capitali si aggirano sui 150-200 miliardi di euro, la partita è seguita più che attentamente da parte da tutti i protagonisti del private banking in Italia.