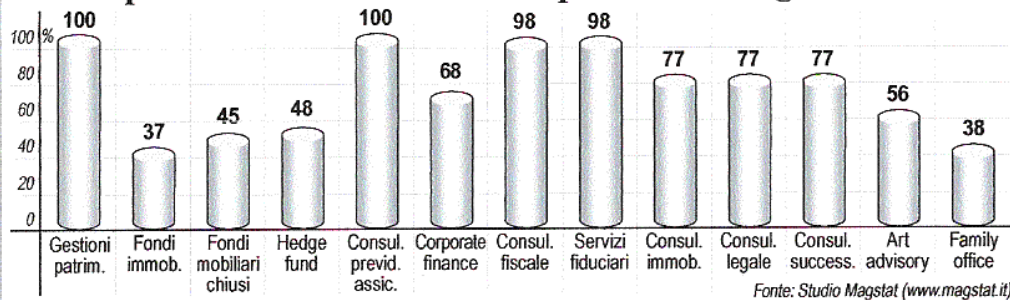


### I prodotti e i servizi offerti dal private banking in Italia



### Ecco chi ha messo piede nella Penisola

#### Banche d'affari straniere in Italia con strutture di private b.

##### SVIZZERA

- Ubs
- Crédit Suisse
- Banca Bsi
- Pictet & co
- B. del Gottardo
- Banca Syz
- Julius Baer
- Banca Arner

##### USA

- Citigroup Pb
- Morgan Stanley
- JP Morgan chase
- Lehman brothers
- Merrill Lynch

##### REGNO UNITO

- Goldman Sachs
- Schroders
- Barclays
- Lcf Rothschild\*

##### FRANCIA

- Bnp Paribas
- Européenne de gestion privée

##### OLANDA

- Bank Insinger de Beaufort
- Mees Pierson

##### GERMANIA

- Deutsche bank
- Sal Oppenheim

\*Gruppo franco-britannico

#### Banche straniere in strutture italiane

- Il 53% di Cassa lombarda è della Cofisa (Compagnie de l'Occident pour la finance et l'industrie)
- La Fumagalli & Soldani sim è sotto il controllo del gruppo bancario belga-lussemburghese Kbl
- Il 55% del capitale di Uniprof sim è di proprietà del gruppo elvetico Corner b.
- La Hypo Tirol bank save sim è controllata dall'Istituto austriaco Hypo Tirol bank
- Il 20% dell'Alpi sim è nelle mani della banca austriaca Tiroler sparkasse
- L'olandese Abn Amro ha il 45% di AAA bank (l'altro 55% è nelle mani di Antonveneta)

Fonte: Studio Magstat - www.magstat.it

(segue da pag. 31)

zioni, «sono offerti da quasi tutti gli operatori stranieri presenti in Italia, oltre che dalle più grandi banche commerciali italiane, quali UniCredit, Sanpaolo, Mps, Banca Intesa».

Se si passa dal portafoglio prodotti all'analisi dei servizi offerti, la fotografia evidenzia anche in questo caso qualche lacuna.

Per quanto riguarda gli altri servizi tipici di un'offerta globale di wealth management, quasi la tot-

alità degli operatori infatti, sempre secondo lo studio Magstat, offre una consulenza fiscale e servizi fiduciari, mentre la consulenza immobiliare, quella legale e quella successoria sono fornite dal 77% del campione. La consulenza in opere d'arte e preziosi è poi fornita solo dal 56% degli operatori, mentre il servizio di family office appena dal 38%.

«Questi servizi di consulenza sul patrimonio cosiddetto non liquido», annota Mazzoni, «sono peral-

tro offerti in gran parte grazie ad accordi con strutture esterne, come studi professionali di avvocati e studi di commercialisti nel caso della consulenza fiscale, successoria e legale. Nel caso dell'art advisory, invece, si fa ricorso ad ac-

cordi con case d'aste o storici d'arte e specialisti del settore. E anche in questo caso sono gli istituti stranieri a offrire una gamma di servizi più completa, con consulenti interni per ogni esigenza della clientela».

Quasi tutte le banche d'affari straniere presenti in Italia offrono, per esempio, il servizio di art advisory grazie a una struttura di consulenti interni coordinata dalla sede centrale. Racconta sempre Mazzoni: «È il caso di Citigroup private banking che offre questo servizio da oltre vent'anni con esperti a New York. Ma anche istituti come Ubs, Crédit suisse e Bnp Paribas hanno questo servizio da almeno 10 anni. Discorso diverso per le banche italiane che hanno introdotto nella

propria offerta questo servizio solo negli ultimi due anni e solo in outsourcing».

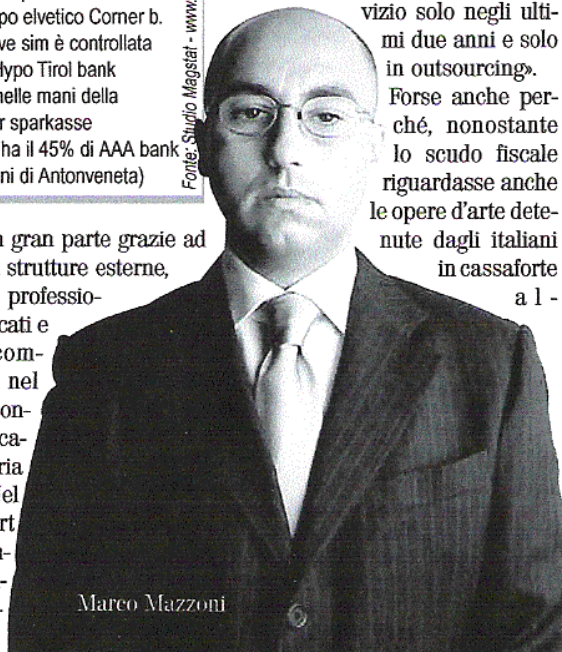
Forse anche perché, nonostante lo scudo fiscale riguardasse anche le opere d'arte detenute dagli italiani in cassaforte

a l -

l'estero, in pochi hanno deciso di rimpatriarle, a causa della normativa vigente in Italia. La legge 1089 del 1939 prevede, infatti, l'istituto della notifica, ovvero la denuncia di possesso di sculture, quadri o altri beni d'interesse artistico. In seguito a questa denuncia la sovrintendenza ai beni artistici può decidere a sua totale discrezione se l'opera è d'interesse artistico e quindi stimarne il valore e il luogo di conservazione, in modo che il proprietario non possa rivenderla all'estero, ma solo in Italia con un diritto di prelazione per lo stato.

Costrette a sostenere la concorrenza degli stranieri in casa loro, come rispondono oltre confine gli italiani?

**Pochi italiani fuori casa.** L'espansione dei gruppi italiani oltre confine è tutt'altro che facile. Non mancano prove di sconfinamento soprattutto nei paesi più vicini. «Meliorbanca», cita, per esempio, Mazzoni, «ha rilevato l'intero capitale dell'elvetica Gesfid, che all'inizio di quest'anno si è trasformata in Banca Gesfid». Ma altre banche italiane, invece, stanno cedendo le proprie filiali estere. «Banca Intesa», ricorda ancora il direttore di Studio Magstat, «ha venduto la propria controllata Caboto international di Lugano alla Banca lombarda; il Monte dei paschi di Siena ha recentemente ceduto la Mps suisse alla Pkb di Lugano e la Mps Channel islands alla Banca Bsi ed è intenzionata a vendere anche le filiali di Francoforte, Madrid e Singapore». (riproduzione riservata)



Marco Mazzoni