

il Mondo

BIG I PROGRAMMI DI INTESA SANPAOLO, CREDEM, UBI E DEGLI ALTRI GRANDI ISTITUTI

Nuove norme: la consulenza si paga

La disciplina in via di approvazione apre alla concorrenza. E intanto le banche estere aggrediscono il settore

Crescono a un ritmo del 10% annuo e valgono oltre 820 miliardi di euro. Sono gli *high net worth individuals*, i paperoni e le famiglie con grandi patrimoni. «Il private banking è un settore ad alto tasso di crescita che riflette le tendenze sociodemografiche in atto nella nostra società», commenta **Diego Cavrioli**, responsabile private della neonata Ubi Banca, «tanto che sul mercato italiano sono entrati parecchi competitor stranieri. È dunque in crescita la domanda, ma aumenta anche la complessità dei bisogni. La tendenza degli istituti è di offrire servizi sempre più specializzati e tagliati su misura». Cosa bolle in pentola nei prossimi mesi? «L'effetto più importante sarà prodotto dalla nuova normativa attualmente in discussione e che dovrebbe essere approvata entro l'anno. Il cambiamento riguarderà, soprattutto, il costo della consulenza, che finora era gratuito e che quando la legge entrerà in vigore sarà a carico dal cliente. Questa modifica aprirà sicuramente un nuovo fronte concorrenziale soprattutto nel caso delle gestioni patrimoniali familiari».

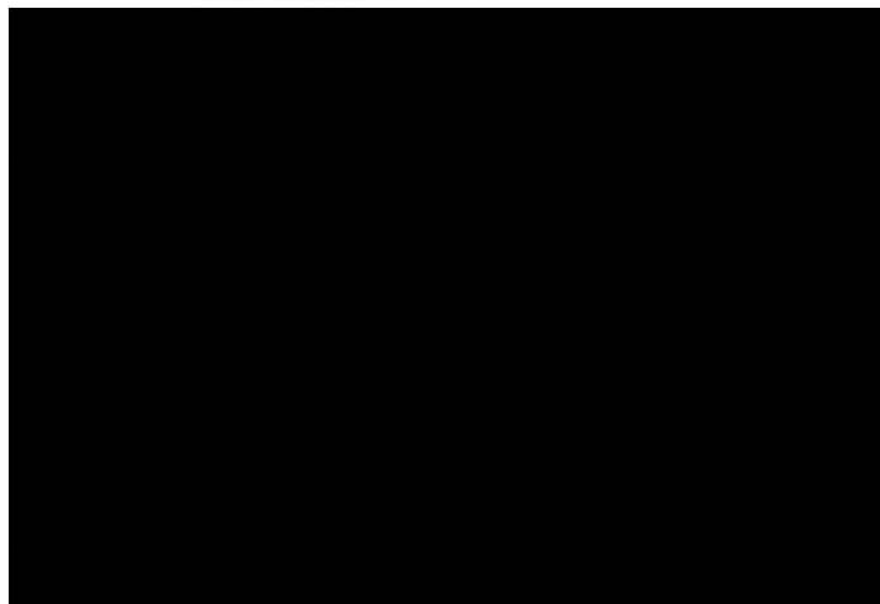


Diego Cavrioli di Ubi banca, Paolo Molesini di Intesa Sanpaolo e Paolo Magnani di Credem

direzione private banking Intesa Sanpaolo, «giorno dopo giorno l'obiettivo è quello di equiparare strumenti e servizi. Il private del Sanpaolo dunque nell'arco dei prossimi dodici mesi confluirà in Intesa private banking».

Comune denominatore dei servizi private, indipendentemente dalle dimensioni della struttura e dalla massa amministrata, è l'attenzione alla clientela. Credem private banking, per esempio, gestisce capitali per ol-

tre 10 miliardi attraverso 13 filiali dedicate e 58 filiali con servizio private secondo una logica di specializzazione dell'offerta (gestioni patrimoniali total return, hedge funds, sicav e fondi comuni) e integrazione con la rete commerciale retail (conti correnti, carte di credito, leasing e mutui). «In questo momento stiamo promuovendo il progetto Prestigio che rafforza e consolida il rapporto tra banca e la clientela private più esclusiva» commenta **Paolo Magnani**, responsabile divisione private Credem. «Il proget-



Il mercato del private banking italiano, ancora molto frammentato, è caratterizzato dalla presenza di numerosi player, quasi 200 rispetto agli oltre 150 del 2005, appartenenti a differenti tipologie e modelli. Il 14% è rappresentato da banche internazionali, il 66% istituti di credito locali, il 13% strutture indipendenti, il 7% reti di promotori. A seguito della recente fusione banca Intesa Sanpaolo è passata in testa alla classifica degli operatori del settore con 68 miliardi di euro di massa amministrata (escluse le fiduciarie) e 202 punti operativi, tra filiali dedicate e servizi private interni. «Stiamo lavorando per integrare due modelli diversi tra loro», dichiara **Paolo Molesini**, responsabile

to è strutturato in una serie di eventi e happening che vanno ad affiancarsi all'offerta tradizionale di servizi finanziari. In maggio a Parma si inaugurerà una mostra di orologi di lusso: Iwc, Frank Muller, Breguet, Audemars Piguet. Verrà rinnovata anche la partnership con Esimit-Europa per la regata Barcolana di Trieste».

Banca Esperia opera sul mercato con undici sedi e una raccolta pari a 10 miliardi. «Per i prossimi mesi prevediamo di rafforzare la nostra presenza territoriale e portare avanti la politica di innovazione di prodotto e servizio relativa alla finanza straordinaria della famiglia», afferma **Stefano Preda**, presidente di Banca Esperia. «Siamo leader di settore nel trust, nei servizi fiduciari, nell'account aggregation e nel private insurance. Nell'ultimo periodo ci siamo anche focalizzati sull'attività di gestione attraverso l'assunzione di risorse qualificate che si occupano di gestione attiva e dinamica. Lo scopo è raccogliere scommesse



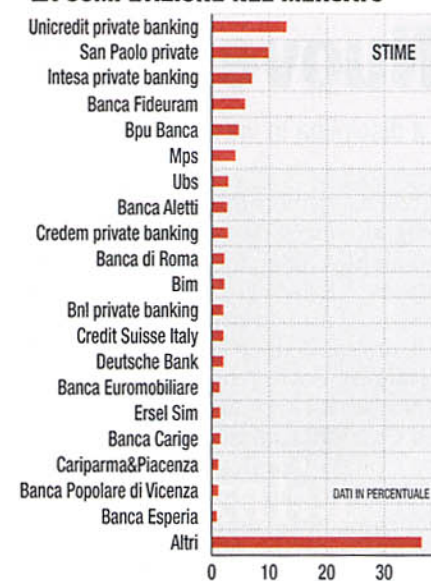
Tino Rampazzi (in alto) di Credit Suisse Italia e Giorgio Riccucci di Ubs

attive sui mercati anche con l'uso di derivati».

Ma in questo settore del mercato italiano stanno acquistando un peso sempre maggiore anche i player internazionali. Ubs, sbarcata nel nostro Paese dieci anni fa, conta nove filiali e un patrimonio gestito di 16 miliardi. «Per noi il wealth management è il core business» sostiene **Giorgio Riccucci**, ad di Ubs Italia «e costituisce quasi la metà dei ricavi del gruppo. Questo significa una forte focalizzazione: per il 2007 ci stiamo concentrando sullo sviluppo delle filiali, sul reclutamento dei migliori talenti

e sulla formazione continua». Anche Credit Suisse Italia, 8,8 miliardi di asset, 12 filiali, 30 uffici, sta continuando nella direzione presa già da qualche anno a livello internazionale: focus sul private banking e affermazione del modello di servizio sul quale il gruppo ha costruito una storia centenaria. «Puntiamo soprattutto a una crescita qualitativa» spiega **Tino**

LA COMPETIZIONE NEL MERCATO



Le prime venti società finanziarie che gestiscono circa il 63% dei 490 miliardi del mercato private banking

Rampazzi, ad di Credit Suisse Italia «e a professionisti che sappiamo coprire i bisogni dal private tradizionale al wealth management, alla corporate advisory». Non a caso tra i servizi più richiesti dalla clientela italiana c'è anche la consulenza relativa ai problemi successori di patrimoni e imprese familiari.

Anna Maria Catano

IL FENOMENO DEI MULTI FAMILY OFFICE

Quando il business è un affare di famiglia

I veri contro altari delle strutture di private banking, sono i Multi-family office. Le holding, nate in seno alle dinastie italiane, per gestire in autonomia gli ingenti patrimoni di famiglia che, poi, per economia di scala, hanno spalancato le porte ad amici, altrettanto facoltosi (oltre 10 milioni). Recentemente, all'interno dell'Associazione delle imprese familiari hanno anche dato vita al network Italian family office per scambiarsi esperienze e fare spirito di corpo. Sono meno di un centinaio e sono poco conosciuti, perché lavorano in silenzio. Ma sono una vera potenza, in costante crescita. Uno tra i primi ad aprire in Italia, nel 2003, è stato **Global wealth management** che fa capo a

Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini. Il quale, insieme ad alcune altre famiglie d'imprenditori insoddisfatti dell'approccio tradizionale del private banking, aveva dato il via all'iniziativa nel 2000, a Ginevra. In tre anni di attività in Italia ha raddoppiato il business. Oggi, gestisce 2 miliardi per una ventina di famiglie con patrimoni superiori a 50 milioni.

«La chiave del nostro successo» spiega Diaz «è l'assenza di conflitto d'interesse. Noi non vendiamo nulla e guadagniamo solo se il cliente guadagna. Questa è la grande differenza tra noi e le strutture bancarie. Coadiuviamo le famiglie-clienti a gestire i grandi patrimoni per accrescerli, ma con una logica di partner

strategico. Cerchiamo sul mercato le soluzioni più adeguate, al costo più contenuto. Inoltre, li assistiamo a risolvere tutte le problematiche che hanno un impatto economico sul patrimonio della famiglia». Con la stessa logica, nel 2000, apre ad altre famiglie facoltose anche **Elena Zambon**, (rampolla di terza generazione degli omonimi imprenditori farmaceutici) che era alla guida del family office di famiglia. Nasce, così, Secofind che si focalizza nella selezione dei migliori gestori sul mercato. «Anche noi» spiega **Manuela Mezzetti**, ad di Secofind «in meno di tre anni abbiamo raddoppiato le masse in gestione che oggi ammontano a 800 milioni per una ventina di famiglie».