

I VOSTRI SOLDI

In Gestione



Fondi, Sicav, Fondi Pensione, Gestioni Patrimoniali e Private Banking

AL TOP

Perf. % Rating Indice di rischio

Azionari internazionali			
MC FdF Megatrend Wide	14,45	A	6,9
Ducato Geo GI Alto Potenz	13,81	B	7,23
ConsulInvest Global	8,95	B	6,51
Capital Italia	8,8	B	7,28
Solid Sim Blue Chips	8,79	B	7,2

Azionari Europa			
JPMF Eur. Conv. Eq A (dist)-EUR68,69	B	12,43	
JPMF Eur. Converg Eq D (acc)-EUR67,05B		12,52	
BNL European Opportunity CL B	60,20	C	19,21
Swissca Small & Mid Caps Europe	52,47	\$	8,26*
AWF European Small Cap CL F Cap	51,98	C	12,34

Azionari Usa			
Ducato Geo Europa PMI	26,89	B	7,3
BPU Azioni Euro	25,09	C	8,5
Fondensel P M I	24,26	D	8,57
Nextra Az PMI Europa	23,67	C	7,51
Optima Small Caps Italia	23,58	C	8,58

Azionari specializzati			
Anima America	7,12	B	6,66
Bim Azionario Usa	6,12	C	6,98
Dws New York NC	3,46	A	6,16
Capitalia IM US Ind \$	3,14	D	8,49
MC FdF America	1,87	B	6,15

Bilanciati			
BPU Portafoglio Aggressivo	12,79	B	5,98
DWS Eurorisparmio LC	9,85	A	3,99
Gestnord Bil Euro	8,99	B	4,2
Azimut Bilanciato	8,65	A	4,04
Ras Bilanciato Europa L	7,72	A	4,06

Obbligazionari			
Generali Institutional Equity	11,48	\$	10,84
Geo Global Conv Bond	9,93	C	3,6
Capitalia IM US YQ Bond \$	8,75	C	7,33
Ducato Fix Convertibili	8,14	\$	3,05
Nordfondo Obb Conv	6,41	\$	2,77

Monetari			
Ducato Fix Liquidita'	2,28	D	0,13
Capitalia Liquidita'	2,28	#	0,1
Anim+ Liquidita'	2,17	D	0,14
Next m Liquidita'	2,11	D	0,12
Epsi in Cash	2,1	B	0,11*

Flessibili			
Symphonia C Fortissimo	20,28	C	9,13
Azimut Trend Italia	19,29	B	7,42
Geo European Equity TR	14,58	B	6,9
Nordest Sicav	13,61	C	6,75
Kairos P. Fund	11,46	B	4,62

Legenda. Le otto macro-categorie indicate rappresentano tutti i fondi classificati Assogestioni. Ogni settimana si alternano i fondi italiani e i fondi esteri.

Gestioni da vip. In Italia le strutture dedicate ai Paperoni accettano investitori da 500 mila euro in su. Ma le boutique avvertono: solo sopra i 5 milioni il servizio è davvero su misura



Chi sono i veri private banker

di Roberta Castellari e Paola Valentini

L'etichetta private banking non basta. I super banchieri ci tengono a sottolineare la differenza tra i servizi che si possono offrire a chi investe 500 mila euro, rispetto a quelli che possono ottenere i Paperoni che dispongono dai 5 milioni di euro in su di liquidità. Ma quali sono le private bank d'alta gamma? Sono poche. E tra queste si contano soprattutto family office e banche internazionali che dalla loro hanno una lunga tradizione nella gestione di patrimoni milionari. E accusano le banche che accettano clienti anche da 500 mila euro di non dare un vero servizio private.

L'asticella più alta? È fissata in 50 milioni di euro, ma scorrendo la classifica

delle banche private più di lusso si trovano più di una decina di boutique che offrono i loro servizi a chi può vantare un patrimonio liquido maggiore di 2 milioni di euro. Sono comunque un manipolo le strutture che puntano così in alto. Basti pensare che in Italia si stima siano circa 200 gli operatori finanziari che offrono servizi di private banking (fonte Magstat) e gestiscono un totale di 484 miliardi di euro, circa la metà del patrimonio dei Paperoni del Belpaese. Non tutti, infatti, sono serviti da strutture private. Per fine anno, l'Associazione italiana del private banking (Aipb) stima che saranno circa 850 le famiglie con oltre 50 milioni di euro di ricchezza, mentre nella fascia tra 10 e 50 milioni i fortunati nuclei saranno oltre 6.600 e tra 5 e 10 milioni oltre 10 mila. Poco più di 229 mila il numero delle famiglie con disponibilità comprese tra 1 e 5 milio-

ni. Infine più numerosa è la pattuglia che ha più di 500 mila euro (la soglia minima per accedere ai servizi private secondo l'accezione dell'Aipb) ma meno di 1 milione di euro: quasi 465 mila.

Asticella a 10 milioni di euro. Sono i family office a regnare nella fascia altissima della ricchezza. Secondo le analisi dello studio Magstat, Finanziaria Canova ha una soglia di accesso di 50 milioni di euro, seguita da Istifid con 25 milioni, da Global wealth management e da Corporate family office di Lehmans. Un family office creato nel 2002 da Alessandro Maria Rinaldi e Carlo Nalli, insieme al Banco popolare Verona Novara e a quattro noti gruppi familiari. Si tratta della famiglia Fossati, attiva nel settore alimentare (Star, Mellin, Danone), di Luisa Angelini, che appartiene al gruppo familiare attivo nel settore farmaceutico ed è anche presidente di Final, gruppo che controlla tra gli altri anche la Arexons (prodotti chimici e cere per auto). A questi si aggiungono Augusto Federici, amministratore unico dell'omo-

(continua a pag. 34)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE



Gestioni da vip

(segue da pag. 33)

visioni delle grandi banche perché il cliente può avere anche rapporti con la parte corporate, mentre le boutique sono più rigide, perché tendono ad avere pochi clienti, ma di elevata qualità», dice Giuseppe Pisani, partner di PriceWaterhouseCoopers advisory. E proprio le boutique ci tengono a sottolineare la propria diversità. E lanciano l'allarme.

Occhio ai finti banker. Banche commerciali che si sono convertite al private banking facendo il make up a prodotti retail, boutique estere che nel Belpaese hanno abbassato gli standard per adeguarsi all'offerta locale. Tagli minimi di accesso ai servizi di 500 mila euro, promotori trasformati in banker che seguono anche 100 clienti. Secondo molti operatori con soglie d'investimento milionarie bisogna stare attenti quando si analizza l'offerta del private banking in Italia. E da qui l'invito rivolto ai paperoni di smascherare i finti banker.

«A mio avviso l'etichetta private banking è spesso un cappello nobiliare che le banche commerciali mettono per far pagare più commissioni ai clienti, vendendo in realtà fondi e polizze non molto diverse da quelle del retail. Per le grandi banche fare un vero servizio di family office sarebbe antieconomico. Noi siamo piccoli, il cliente è il nostro produttore di ricavi e merita tutti i supporti. Non facciamo niente in casa, selezioniamo i migliori professionisti a seconda dei servizi necessari al cliente», spiega Carlo Nalli, amministratore delegato di Cofib. Un family office creato nel 2002 da Alessandro Maria Rinaldi e Carlo Nalli, insieme al Banco popolare Verona Novara e a quattro noti gruppi familiari. Si tratta della famiglia Fossati, attiva nel settore alimentare (Star, Mellin, Danone), di Luisa Angelini, che appartiene al gruppo familiare attivo nel settore farmaceutico ed è anche presidente di Final, gruppo che controlla tra gli altri anche la Arexons (prodotti chimici e cere per auto). A questi si aggiungono Augusto Federici, amministratore unico dell'omo-

I CLIENTI PIÙ RICCHI SONO QUI

Banche con il patrimonio medio per cliente più alto. Valori in milioni di euro

Banca - Sim - Sgr	Gruppo	Patrimonio cliente
● Morgan Stanley	Msdw	8
● Banca Esperia	Mediobanca-Mediolanum	5,3
● Bancaperta	Creval	3,3
● Banca popolare di Vicenza P.B.	Bpvi	2,5
● Banca Aletti	Bpvi	2,2
● Bnp Paribas Banque Privée	Bnp Paribas	1,7
● Meliorbanca - Arca Bim	Meliorbanca	1,5
● Intesa private banking	Banca Intesa	1,4
● Banca Finnat Euroamerica	Banca Finnat Euroamerica	1,3
● Banca Albertini Syz	Albertini Syz	1,2
● Sanpaolo	Sanpaolo-Imi	1,2
● Ersel sim	Ersel	1,2
● Banca del Gottardo Italia	Banca del Gottardo	1
● Banca Sella	Banca Sella	0,9
● Banca Profilo	Profilo	0,9
● Cassa di risparmio di San Miniato	Carismi	0,9

Fonte: Studio Magstat

nimo gruppo familiare attivo nel settore dei cementifici (Sacci) e la famiglia Camozzi, proprietaria dell'omonimo gruppo di Brescia, multinazionale con 74 presenze nel mondo, che opera nel campo delle macchine utensili, macchine tessili, nucleare e componenti speciali, aerospaziale, energia e difesa.

Aggiungono da Goldman Sachs: «Noi fissiamo a 10 milioni di euro il taglio minimo di investi-

mento per accedere ai servizi di private wealth management. Ogni nostro banker segue circa una ventina di clienti e ha un portafoglio medio di circa un miliardo di dollari. È nostra opinione che i servizi di gestione per clienti di grandi dimensioni debbano essere disegnati specificamente per questa tipologia di clienti, il che fa sì che noi non utilizziamo soluzioni di investimento preconfezionate ma affrontiamo ogni

singolo cliente risolvendo i suoi specifici problemi di investimento con risposte su misura». Goldman Sachs private wealth management in Italia ha tre banker: Alberto Cirillo, Chiara Pal-



Carlo Nalli e Alessandro Rinaldi



Massimo Fortuzzi

molto più alto». Merrill Lynch ha da po alzato l'asticella, proprio dopo l'arrivo di Fortuzzi. Commenta Marco Mazzoni di Magstat, che ha curato l'analisi sulle soglie d'accesso riportata in queste pagine: «Spesso la soglia dichiarata dipende da chi guida la struttura di private banking, quindi l'arrivo di un nuovo top manager può comportare una variazione del patrimonio minimo». Aggiunge Mazzoni: «Alcune banche non dichiarano la soglia perché si basano solo sulle potenzialità del cliente, considerando anche gli investimenti immobiliari che spesso hanno un peso importante sul patrimonio». Ma quanto (e come) si fanno pagare i super private?

Contrattare il prezzo. «Inizia a emergere la tendenza di far pagare le commissioni in funzione del capitale, quindi maggiore è il patrimonio, migliori sono le condizioni che si possono spuntare», dice Pisani.

Questo è l'approccio di Goldman Sachs che non applica nel private banking le fee di incentivo perché potrebbero spingere i banker ad allocazioni troppo aggressive. «L'attività del private banking viene remunerata con una fee di gestione. Le commissioni di performance, spesso utilizzate in modo appropriato in alcuni fondi comuni, possono creare alcune distorsioni in un rapporto personalizzato di private banking, in cui l'attività di consulenza finanziaria è predominante e in quanto tale difficilmente remunerabile tramite una performance fee», dicono da Goldman Sachs. (riproduzione riservata)

L'ASTICELLA NEL PRIVATE BANK

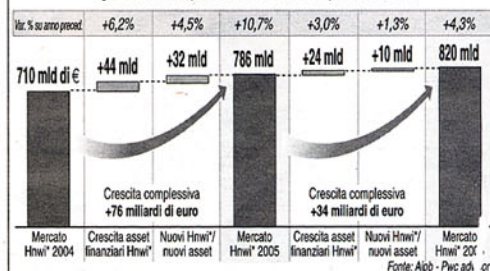
Banche con la soglia minima di accesso più alta. Valori in milioni di euro

Banca - Sim - Sgr	Gruppo	Soglia min.
● Finanziaria Canova	Finanziaria Canova	50
● Istifid	Istifid	25
● Global Wealth management	Global Wealth management	10
● Corporate family office sim	Corporate family office sim	10
● JP Morgan	JP Morgan Chase	10
● Goldman Sachs	Goldman Sachs	10
● Citigroup private banking	Citibank	5
● Morgan Stanley	Msdw	5
● Progenia	Progenia	5
● Property capital sgr	Property capital sgr	5
● Mfo spa	Mfo spa	4
● Lehman Brothers	Lehman brothers	3
● Deutsche bank	Pwm	2,5
● Barclays private clients	Barclays	2
● Merrill Lynch	Merrill Lynch	2
● Cofib	Cofib	1,5
● Lcf Rothschild sgr	Rothschild	1,5
● Bipop-Carire	Capitalia	1,5
● Banca Esperia	Mediobanca-Mediolanum	1,1-1,5
● Investitori sgr	Ras	1
● Banco di Brescia	Banca lombarda e piemontese	1
● Sanpaolo	Sanpaolo-Imi	1
● Bnl	Bnl Paribas	1
● Kairos partners	Kairos	1
● Intesa private banking	Banca Intesa	1
● Gruppo banca Fideuram	Sanpaolo-Imi	1
● Banca Aletti	Bpvi	1
● Banca di Roma	Capitalia	0,75
● Banco di Sicilia	Capitalia	0,75

Fonte: Studio Magstat

IL MERCATO DEI PAPERONI IN ITALIA

High net worth individual, persone con ricchezza finanziaria superiore ai 500.000 euro



IN POCHI OLTRE 5 MILIONI DI EURO

Soglia di accesso al private (% banche)

