

INTERVISTA | Shaw E. Mofidi | Gruppo Gwm

«I ricchi mediorientali investono sempre più nelle imprese globali»

Da qualche mese ha lasciato Citi Private Bank, dove era responsabile per la clientela ultra high net worth in Medio Oriente, per entrare nel Gruppo Gwm come presidente della divisione wealth management e family office. Si occuperà anche del Medio Oriente e dei clienti italiani che hanno rapporti con quell'area. Quali sono le caratteristiche di questo mercato?

Nel Medio Oriente, i patrimoni privati sono strettamente collegati al mondo istituzionale. Più del 90% delle attività economiche nei paesi del Consiglio cooperativo del Golfo, e cioè Arabia Saudita, Kuwait, Qatar, Emirati Arabi Uniti, Bahrain e Oman, sono sotto il controllo di società appartenenti a singole famiglie. Il nostro scopo è quello di aiutare le famiglie ad avere un controllo più diretto delle proprie attività e di assisterle nella realizzazione delle loro ambizioni.

Quali sono le particolarità e le esigenze di chi ha disponibilità finanziarie dai 250 milioni di dollari in su?

Una famiglia sofisticata, con sostanze significative, necessita di un consiglio olistico e della migliore esecuzione

possibile. Ma il nostro ruolo non si riduce a questo. Questi clienti chiedono continuamente indicazioni su opportunità innovative, compresi investimenti diretti o co-investimenti in attività locali o internazionali che siano complementari alle loro attività. Per questo, mettiamo a loro disposizione una *team* di persone che agiscono come loro *partner*, con un *know how* da *investment banker*, ma un *pedigree* da *private banker*. Non essendoci un profilo tipo per questi clienti, il valore aggiunto proposto deve essere chiaro, trasparente e imparziale, diversificato e personalizzato alle esigenze correnti così come alle aspirazioni future.

In che modo la crisi ha cambiato l'atteggiamento di questi soggetti che tradizionalmente puntano alla preservazione del capitale?

In seguito alla crisi, assistiamo al tentativo delle famiglie-imprenditori di riprendere il controllo dei propri affari personali e finanziari. Ancor di più al fine della conservazione del patrimonio per le generazioni future, questi soggetti sono alla ricerca di un cambiamento fondamentale nel modo in cui si relazionano con i propri interlocutori.



Shawn E. Mofidi, Gruppo Gwm

Nell'area è forte il legame tra capitali privati e istituzioni

Quindi hanno sempre più importanza l'allineamento degli interessi, un consiglio obiettivo e imparziale, una precisa esecuzione e un servizio di alta qualità.

Quali sono le differenze tra clienti europei e mediorientali?

Le famiglie mediorientali con ingenti patrimoni, ma in generale anche quelle di altre

regioni geografiche, compresa l'Europa, con il passare degli anni hanno acquisito un livello molto sofisticato di competenza finanziaria. Conoscono bene le novità di prodotto sia a livello finanziario, sia a livello immobiliare. Per esempio, nelle regioni del Golfo ingenti patrimoni privati sono concentrati in poche mani e, naturalmente, le famiglie sono consapevoli della propria posizione privilegiata, soprattutto da quando sono diventati investitori globali.

Cosa suggerisce a un soggetto interessato a investire in Medio Oriente?

A livello macroeconomico, i fondamentali dell'area sono evidenti e avvincenti. L'economia è in rapida espansione e mostra un potenziale d'investimento superiore a quello di economie più mature, come Europa e Stati Uniti. Dal punto di vista microeconomico, occorre tenere a mente che alla base di ogni potenziale opportunità di business ci sono le relazioni personali. Stabilire una relazione solida nella regione è un'operazione che richiede tempo ed è necessario costruire la fiducia, prima che questa ti sia concessa.