

Patrimoni

IL PRIMO MENSILE PER CREARLI, GESTIRLI, ACCRESCERLI

CREDITO PERSONALE
MUTUI AL 100%, LE
COSE CHE NON VI DICONO

INVESTIMENTI ALTERNATIVI
QUANTO RENDE
UNA PORTACONTAINER

Nuova Edizione

BENI DI FAMIGLIA
TUTTI I VANTAGGI
DEL FONDO
PATRIMONIALE



Canaletto è uno dei migliori investimenti nel campo dell'arte

DAGLI APPARTAMENTI AI CASTELLI, DALLE OPERE D'ARTE AGLI
OGGETTI CULTI, I CONSIGLI PER COMPRARE (E VENDERE) ALL'INCANTO

COME BATTERE TUTTI ALL'ASTA

MILANO
FINANZA

di Maurizio Franzoni - riproduzione in abbinamento pag. 405 - art. c. 203 L. 1.892/98 - Milano di Milano

Dossier Private Banking



I MIGLIORI 50 BANCHIERI PRIVATI

a cura di Elena Dal Maso e Oscar Bodini

DOSSIER PRIVATE BANKING

Sono una cinquantina, piccoli e grandi, italiani ed esteri, gli operatori del private banking pronti a dividersi gli 800 miliardi di euro di patrimonio gestito che circolano sul mercato nazionale. E la partita, in gran parte, si gioca sul piano delle risorse umane. Dove le quotazioni degli uomini d'oro del settore, quelli dotati di ottimo curriculum e consistente portafoglio clienti, hanno raggiunto livelli quasi calcistici.

Società in cerca di fuoriclasse CACCIA GROSSA

a cura di Elena Dal Maso e Oscar Bodini

Una gigantesca torta da oltre 800 miliardi di euro, circa la metà dei quali convogliati su prodotti di risparmio gestito tradizionali e alternativi. E una cinquantina di commensali, le banche, pronti a contendersela fino all'ultima briciola. Questo, in sintesi, l'attuale scenario del private banking in Italia. Molto differente è la natura delle principali realtà che si fronteggiano e che *Patrimoni* ha passato in rassegna nelle pagine seguenti. Prima di tutto ci sono i grandi istituti commerciali italiani, con Unicredit e San Paolo a vestire i panni del leone: da soli gestiscono oltre 90 miliardi di euro. Subito alle spalle del duo di testa si trovano la divisione di private banking di Banca Intesa, fresca di riorganizzazione, la cui crescita in termini di masse si è mantenuta negli anni costante e soporiferamente, e Banca Aletti, il braccio private della Popolare di Verona e Novara. Quest'ultima, tra le big, è quella che cresce con i ritmi più elevati: negli ultimi due anni, la massa gestita dalla banca guidata da Maurizio Faroni è passata da 14 a oltre 24 miliardi di euro, superando per dimensioni alcune realtà del calibro di Fideuram, Bpu e Monte dei Paschi che prima la precedevano.

Ci sono poi alcune realtà estere di dimensioni più ridotte, presenti da anni in Italia, che sono riuscite negli anni a farsi apprezzare soprattutto per la qualità dei loro prodotti di risparmio gestito, oltre che per il blasone che in qualche caso identifica storie ultrasecolari e di grande successo nella gestione. È il caso, per esempio, della riservatissima maison

tutti dovrebbero adottare, dal momento che fare private banking significa curare gli interessi del proprio cliente", spiega Giacomo Neri, partner di PriceWaterHouseCoopers Advisory. Eppure, sono ancora relativamente poche le strutture che rinunciano a evidenti conflitti di interesse e, in nome della redditività, continuano a vendere i prodotti che esse stesse producono, anche se si rivelano meno efficaci rispetto a quelli di altre case. "In definitiva", chiosa Paolo Vistalli, capo del private banking di Banca del Gottardo Italia, "per adesso l'architettura aperta, in Italia, è stata molto sbandierata ma ben poco concretizzata".



Gianluca Bussolati
È il responsabile del private banking di Merrill Lynch, che sta organizzando in tutto il paese meeting di approfondimento destinati ai clienti

svizzera Pietet, della francese Bnp Paribas o dell'americana Merrill Lynch, quest'ultima tra le prime a proporre in Italia l'architettura aperta e l'approccio best in class: consiste nel costruire i portafogli dei clienti selezionando i prodotti finanziari che si sono dimostrati più affidabili nel tempo. A prescindere dalla casa che li commercializza o li gestisce. "Sulla carta sembra una scelta obbligata che

che esse stesse producono, anche se si rivelano meno efficaci rispetto a quelli di altre case. "In definitiva", chiosa Paolo Vistalli, capo del private banking di Banca del Gottardo Italia, "per adesso l'architettura aperta, in Italia, è stata molto sbandierata ma ben poco concretizzata".

Una terza via è quella tracciata da piccole strutture particolarmente specializzate e agguerrite, come Ersel o Kairos, che hanno puntato soprattutto sui prodotti finanziari alternativi. Concentrano il loro sforzo su fondi puri e fondi di fondi hedge, ed entrambe primeggiano per risultati. Non a caso, molte società di gestione alternativa in Italia utilizzano proprio i loro fondi per apportare valore

ai portafogli dei clienti. A chi non può fare affidamento né sul blasone, né sulle dimensioni, non resta che cercare strade alternative. Per esempio, aprendo in città dove la concorrenza non è così agguerrita, come ha fatto Insinger de Beaufort, che ha scelto la piazza romana per entrare sul mercato italiano. Una scelta ancora più estrema era stata fatta da Banca del Gottardo Italia nel 2000, quando la sede prescelta fu Bergamo. Un'altra strada alternativa consiste nel proporre costi competitivi e prodotti carichi di innovazione, come ha fatto Europeenne de Gestion Privee i cui due fondi, in attesa del via libera di Consob, saranno tra i primi a ricevere le normative Ueic III, che garantiranno più trasparenza. Per tutti c'è la consapevolezza che gestire patrimoni a sette zeri sul mercato italiano è tutt'altro che semplice. Lo hanno già imparato a loro spese tre istituti stranieri, Commerzbank, Hsbc e Julius Baer, che per differenti motivazioni negli ultimi anni hanno fatto i bagagli. La prima è rimasta in Italia con una filiale di rappresentanza che però non si occupa più di private banking, mentre Hsbc, una delle maggiori banche al mondo, non è riuscita a raggiungere una massa critica che le permettesse di reggere l'impatto della concorrenza e ha venduto la propria divisione a Banca Profilo. Discorso leggermente diverso quello che riguarda Julius Baer, che dopo aver scioltosi l'alleanza con il Credito Valtellinese, è alla ricerca di un partner con cui allearsi per tentare il rilancio. Ma la sua controparte potrebbe però arrivare, come spiegato più avanti, direttamente dal lago di Lugano. Giacomo Neri ritiene il mercato italiano troppo frammentato rispetto all'esperienza estera. "Considerando poi

che durante gli ultimi 24 mesi le masse di denaro si sono concentrate sui maggiori player", spiega, "e che le prime 35 banche oggi controllano oltre il 40% delle ricchezze degli italiani, appare chiaro che nei prossimi anni le piccole strutture andranno incontro a serie difficoltà". Potrebbe essere proprio questo il motivo per cui la sfida si sta spostando sul campo delle risorse umane, dove si concentrano gli sforzi per accaparrarsi i servizi dei pochi relationship manager sulla piazza che presentano due inimitabili requisiti: curriculum di prim'ordine e corpi portafogli clienti. "È più facile scovare un tartufo da un chilo, che un buon private banker", spiega Carlo Maria Mascheroni, l'amministratore delegato di Investitori sgr, piccola boutique con-

pettivo rispetto ai grandi gruppi. Tra i fuoriclasse che hanno fatto questo salto c'è Patrizio Rinaldi, entrato in Banca Ifigest dopo una lunga militanza in BnpParibas, dove lavorava in un team che fornisce consulenza ad alcuni tra i più prestigiosi family office europei. Luca Toniutti ha invece lasciato la direzione del private banking di Citigroup, attualmente in fase di profonda riorganizzazione, per passare a Pietet Italia. Qui, assieme a Giovanni Viani, guida private banking e asset management. Infine Peter Sartogo, dopo una lunga carriera tra Deutsche Bank e Morgan Stanley, è entrato nella Global Wealth Management del principe Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini. Nei primi mesi del prossimo anno aprirà i battenti la sede di Londra, di cui Sartogo avrà la responsabilità. Un altro fronte su cui infine il confronto si farà serrato sarà quello degli investimenti, che dopo anni di magra stanno tornando a rappresentare una voce di tutto riguardo tra le pagine dei bilanci. "Stiamo organizzando periodicamente eventi didascalici per la nostra clientela, in cui gestori e analisti illustrano le previsioni per i prossimi mesi sui mercati e rispondono a dubbi e domande della platea", spiega Gianluca Bussolati, responsabile del private banking di Merrill Lynch. Anche Monte dei Paschi, tra gli altri, si è mosso in questa direzione: ha organizzato un tour in 13 province italiane, per presentare prodotti e servizi destinati alla clientela privata.



Giacomo Neri
È partner di PriceWaterhouseCoopers Advisory. Ritiene che il mercato italiano sia troppo frammentato rispetto a quelli esteri

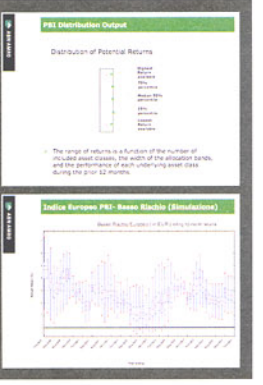
trollata da Ras Bank, non ha mai fatto mistero di considerare fondamentale la selezione e la preparazione dei propri banker, 12 in tutto. "Prima ancora di proporre un prodotto finanziario", prosegue Mascheroni, "il banchiere deve mettere a fuoco con precisione le necessità del cliente, fargli comprendere il proprio profilo di rischio e solo alla fine costruirgli un portafoglio coerente". A giudicare dai cambi di casacca che hanno coinvolto alcuni tra i più quotati professionisti, le boutique sembrano avere un netto vantaggio com-

In arrivo da Abn Amro il primo indice europeo sul private banking

È il primo e unico indice europeo sul private banking. Lo ha realizzato Abn Amro, in collaborazione con diversi centri universitari e mira a diventare una sorta di benchmark per gli investitori, che permette di capire se le proprie gestioni stanno effettivamente rendendo secondo il mercato, oppure sono sopra la media. O magari sotto. Il progetto è in via di completamento ed entro breve sarà presentato con tutti i dati aggiornati. A oggi si sa, a titolo di esempio esplicativo, che una gestione a basso rischio, compresa fra il luglio 2004 e il luglio 2005, avrebbe dovuto rendere fra il 3,5% e il 4,7 per cento. L'indice sarà strutturato

secondo una diversificazione che comprende tre divise diverse (dollaro Usa, euro e franchi svizzeri), tre differenti profili di rischio (alto, medio, basso) e tre regioni geografiche (Europa, Asia e le Americhe). Ciò cui mira la banca olandese è dare in mano agli investitori uno strumento trasparente di misurazione e di confronto in un settore, quello del private banking, dove i rendimenti delle gestioni vengono generalmente tenuti sotto silenzio dagli istituti di credito.

In alto, la scheda di spiegazione su come leggere le performance della gestione. In basso, quanto avrebbe reso in un anno un investimento a basso rischio.



DOSSIER PRIVATE BANKING

È una realtà in crescita. I private banker hanno confermato a *Patrimoni* di esserne consapevoli. Intanto, competono tra loro a colpi di nuovi servizi. Che tendono ad anticipare le esigenze della clientela. Già, la clientela. Le famiglie italiane con disponibilità economiche superiori a 50 milioni di euro sono oltre 700. E sono sempre più interessate a servizi di consulenza indipendente. Ossia slegati dalle banche.

Le famiglie italiane con disponibilità economiche superiori a 50 milioni di euro sono 700. Lo afferma una ricerca dell'Associazione di private banking, secondo la quale il family office, il servizio di gestione dei capitali dedicato proprio a chi dispone di grandi patrimoni, è cresciuto nell'ultimo anno in maniera significativa. In particolare, per alcune società.

sede di Londra (la società è già presente in piazze strategiche quali Lussemburgo e New York). E ha acquistato di recente un palazzo cielo-terra nel quartiere ginevrino delle banche, per la nuova sede operativa svizzera. Il progetto di rivisitazione dell'edificio sarà a cura di Piero Sartogo, padre di Peter, uno dei grandi architetti italiani

manager suddivisi per aree geografiche, a doppio valore aggiunto. Da un lato, è uno dei primi casi di prodotto a norma con il nuovo regolamento europeo (significa maggiore trasparenza, possibilità di investire in hedge fund). Dall'altro, è stato realizzato in joint venture con il colosso Sei Investments, una società americana, specializzata in consulenza sull'asset management, quotata alla borsa di New York, che gestisce oltre 130 miliardi di dollari.



Ezio Bruna
Docente al Politecnico di Torino e alla Cattolica di Milano è il fondatore di Property Capital, family office nato di recente e specializzato nella consulenza immobiliare. Esperto di fiscalità internazionale, ha creato un property trust inglese da 100 milioni di euro.

premiato lo scorso maggio dal presidente della Repubblica Carlo Azeglio Ciampi con la medaglia d'oro all'arte e alla cultura. Ma anche sul fronte dei servizi per la clientela ci sono novità. Pallavicini ha infatti lanciato una sicav, Gwm Multi Manager, con cinque comparti fino

A Cfo i libri di assemblea delle famiglie
Ma è cresciuta anche Cfo sim spa, di cui Andrea Caraceni è socio e amministratore delegato, passando da 600 a 700 milioni di euro. Da poco offre due nuovi servizi: "La segreteria societaria, che gestisce i libri di assemblea che governano le famiglie", racconta il responsabile, "e il charity nel suo complesso, a partire dal business plan fino

all'organizzazione di eventi".

Secofind vola sul passa parola. E i clienti snobbano gli hedge
Dal canto suo, Manuela Mezzetti, amministratore con delega di Secofind, la struttura che fa capo alla famiglia vicentina Zambon (industrie farmaceutiche), manifesta la sua soddisfazione segnalando che "gli investitori sono aumentati in modo davvero straordinario, sulla base del passa parola". Ma chiedono, novità: per esempio un portafoglio più spostato sui fondi comuni che investono nei Paesi emergenti piuttosto che sugli hedge fund. Inoltre, "aggiunge Mezzetti, "le famiglie di estrazione imprenditoriale, il nostro interlocutore naturale, sono sempre più interessate a servizi di consulenza indipendente".

Cioè slegati dalle banche, accusate di conflitto di interessi nel momento in cui devono proporre i prodotti finanziari di investimento per i clienti. Perché rischiano di slittare su quelli della casa, realizzando laute commissioni. Se si guarda infatti a due servizi nuovi di family office, nati nel corso dell'ultimo anno, da un lato Mfa (l'intervista all'amministratore delegato, Francesco Acerbi, è qui sopra), dall'altro H&C (si veda lo scorso numero di *Patrimoni*), che fa capo al gruppo Camuzzi delle famiglie Garilli e Jannuzzelli, gli istituti di credito non compaiono.

Quando il property trust inglese è meglio di un fondo immobiliare
Né sono presenti in un'altra realtà, naturale, sono sempre più interessati a servizi di consulenza indipendente".

Capital. Che presenta la particolarità di essere specializzata nella consulenza di tipo immobiliare. "Rispetto a una volta", spiega Ezio Bruna, fondatore della società e docente al Politecnico di Torino e alla Cattolica di Milano, "adesso il mattone viene inserito fra le diverse asset class. E il servizio è destinato a crescere nei prossimi tre-quattro anni".

Già oggi si compiono i primi passi di una conoscenza più approfondita del settore. Property Capital ha infatti realizzato, con i propri clienti, un property trust inglese da 100 milioni di euro, ovvero un fondo riservato di diritto estero, molto simile ai nostri fondi immobiliari chiusi, che peraltro investe anche in Italia. "La differenza", spiega Bruna, "sta nel fatto che il progetto si realizza in tempi brevi, basta un mese,

La carica dei family office indipendenti GLI EXTRALARGE