

33 Parla Viganò
Multimanager? Merrill Lynch lo vede così

34 Reti
Banca Generali vuol sfornare consulenti

35 Promotori
In 15 da Fideuram a Rasbank in Sicilia

36

Private banking | I risultati di un'analisi dello Studio Magstat sulla presenza degli stranieri in Italia

Banker esteri al raddoppio

In meno di quattro anni, complici gli scudi fiscali, sono passati da una decina a più di 20. Gestiscono ancora patrimoni contenuti, ma l'offerta...

di Carla Ferron

Tra le ultime a sbarcare nella penisola ci sono la francese Européenne de gestion privée, le elvetiche Banca Arner e Julius Baer e una realtà dei Paesi Bassi, la Mess Pierson del gruppo Fortis. In meno di quattro anni le banche d'affari straniere presenti in Italia con proprie strutture di private banking sono più che raddoppiate: solo una decina nel 2000, sono diventate oggi più di 20. Lo Studio Magstat di Bologna, società specializzata in ricerche di personale e di mercato per conto di banche, sim e assicurazioni, per la precisione ne ha contate in un suo recente censimento, di cui pubblichiamo i risultati, 23, con 80 filiali o uffici aperti sul territorio. E questo pur al netto di qualche uscita: Hsbc, per esempio, ha venduto, nel 2003 le filiali di Milano e Roma e la propria società di gestione del risparmio alla Banca Profilo, dopo aver ceduto negli anni precedenti altre sette filiali a Banca Euromobiliare; dal canto suo Crédit agricole Indosuez, sbarcata in Italia nel lontano 1977, tra i pionieri insieme a Bnp Paribas, nel corso del 2004 ha ceduto le proprie filiali ita-



liane a Banca Intesa.

Ad attirare i private banker stranieri in Italia ha sicuramente contribuito il fenomeno dello scudo fiscale, o meglio dei due scudi che hanno riportato in Italia i capitali di qualche papeone.

«La metà dei 23 operatori che abbiamo analizzato», sottolinea Marco Mazzoni, direttore di Studio Magstat, «ha aperto i battenti nella penisola proprio in occasione dei due scudi». E non può certo considerarsi un caso se a guidare la classifica dei private banker esteri in territorio italiano sono gli svizzeri, tradizionale porto d'approdo per i capitali tricolore in passato, con otto realtà insediate in Italia, due in più degli Usa.

Cresciute nel numero, le private bank estere tuttavia si ac-

contentano ancora di patrimoni in gestione tuttora contenuti. «Gli asset più elevati, circa 11 miliardi di euro, fanno capo attualmente a Ubs Italy, che, insieme a Deutsche bank e Crédit suisse, copre oltre la metà del mercato, che vale circa 30 miliardi di euro», dice Mazzoni.

Ma l'offerta degli stranieri ha cambiato il quadro complessivo dei servizi a disposizione della clientela in Italia?

Offerta parziale. Sottolinea Marco Mazzoni: «Il vero private banking o wealth management, per intenderci quello che si ispira al modello elvetico o anglosassone, dovrebbe gestire globalmente il patrimonio della clientela e non solo la parte liquida come accade in molti ca-

si. La consulenza fiscale, immobiliare, aziendale e quella per investimenti in opere d'arte e preziosi sono tutti servizi essenziali che dovrebbero affiancare quella finanziaria multi-brand e con prodotti innovativi come hedge fund, fondi di private equity, fondi total return e fondi immobiliari».

Ebbene, sempre da un'analisi di Magstat sull'offerta di circa 130 banche, sim e sgr specializzate nel private banking, emerge che tutti gli operatori offrono (ovviamente) prodotti finanziari tradizionali, come le gestioni patrimoniali mobiliari, le gestioni patrimoniali in fondi e sicav e i prodotti previdenziali e assicurativi. I prodotti di investimento alternativi sono forniti, invece, da meno della metà dei player. Più nel dettaglio, i fondi immobiliari, quelli mobiliari chiusi e i fondi di hedge fund sono offerti rispettivamente dal 37, dal 45 e dal 48% del campione. Ma con una differenza sostanziale tra italiani ed esteri. «Proprio questi prodotti più innovativi», aggiunge infatti Maz-

(continua a pag. 32)