

COME SONO CAMBIATI I CLIENTI DELLE BANCHE DA UN MILIONE IN SU

La visione di Salvatore Pignataro (Banca Lombarda). Dopo la vicenda Parmalat il rendimento di uno strumento finanziario non è più la prima delle esigenze. Consapevolezza dei rischi e bisogno di informazione costante. Si riduce anche il numero dei gestori tra i quali suddividere il patrimonio

■ di Fabio Sansone

Oltre 783 miliardi di euro. A tanto ammonta la massa gestita dai 40 operatori di private banking in Italia secondo il più recente studio di settore, quello elaborato da PriceWaterhouse Coopers Advisory, società di consulenza specializzata che da anni studia il segmento relativo ai patrimoni delle famiglie più ricche. Un comparto, quello del private banking che, si stima, è cresciuto del 10% circa all'anno dal 1998 a oggi. Ma che è profondamente cambiato negli anni per quanto riguarda le richieste. «Fino a pochi anni fa la clientela private banking soprassedeva sulla qualità dell'emittente e sul rischio dell'investimento pur di realizzare performance di rilievo» commenta Salvatore Pignataro, responsabile divisione Private banking di Banca

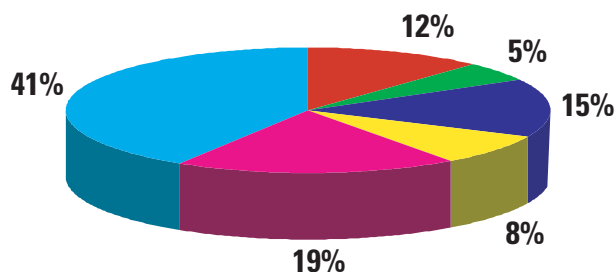
Lombarda Private investment. «Dopo le vicende Argentina e Parmalat l'ordine dei valori è cambiato. In cima ai desiderata figura la qualità dell'emittente, e solo in subordine il rendimento potenziale dello strumento finanziario. Al contempo è cresciuto in modo radicale il bisogno di essere tenuti costantemente informati sull'evoluzione dei mercati finanziari e del proprio patrimonio. Negli ultimi tre anni, complici la riduzione dei rendimenti dei titoli di Stato ai minimi storici, abbiamo notato un lieve ritorno di interesse all'investimento azionario anche internazionale. Ma il tutto con decisioni prese in assoluta consapevolezza: il cliente pretende di sapere, insieme alle opportunità che può ragionevolmente cogliere, tutti i rischi che il suo patrimonio investito sta correndo». Banca Lombarda Private Investment è detenuta al 100% dal gruppo Banca

ITALIA, DOVE SONO I GRANDI PATRIMONI	
REGIONE	QUOTA IN%
LOMBARDIA	25,9
LAZIO	9,8
EMILIA ROMAGNA	9,0
VENETO	8,6
PIEMONTE	8,5
TOSCANA	6,9
CAMPANIA	5,6
SICILIA	4,7
PUGLIA	4,0
LIGURIA	2,8
FRIULI VENEZIA GIULIA	2,5
MARCHE	2,4
TRENTINO ALTO ADIGE	1,8
CALABRIA	1,8
SARDEGNA	1,7
ABRUZZO	1,6
UMBRIA	1,3
BASILICATA	0,6
MOLISE	0,3
VALLE D'AOSTA	0,2
TOT. FAMIGLIE RICCHE (NUMERO) 703.000	



Salvatore Pignataro
BANCA LOMBARDA
RESPONSABILE PRIVATE BANKING

Dove investono gli italiani più ricchi



Gli investimenti finanziari della clientela italiana del private banking (Fonte Price Waterhouse Coopers Adv.).

Reti sempre meglio degli sportelli

I dati di raccolta dei fondi comuni in Italia parlano chiaro: le reti di promotori sono andate controcorrente rispetto al trend dei mercati azionari agevolando le sottoscrizioni di fondi azionari e bilanciati a discapito dei prodotti monetari e obbligazionari, con l'obiettivo di approfittare della sensibile correzione dei prezzi delle azioni. E' quanto si evince dall'ultimo report mensile diramato da Assoreti, l'associazione di categoria dei network di promozione finanziaria in Italia. Nel quale, per l'appunto, si può constatare come a fronte di un risultato netto negativo per 1,6 miliardi di euro accusato agli sportelli bancari, il saldo tra nuove sottoscrizioni e riscatti è in attivo per 986 milioni di euro per le reti di promotori. Non solo. Le preferenze dei clienti dei promotori sono andate, nell'ordine, ai fondi bilanciati (379 milioni di euro), ai fondi azionari (167 milioni), ai fondi obbligazionari (147 milioni), flessibili (52 milioni di euro) e liquidità (-57 milioni) a conferma della strategia di approfittare della correzione dei principali indici di Borsa per incrementare il peso della componente azionaria di portafoglio. La lettura dei dati, permette poi una seconda riflessione. L'intero sistema fondi segna una raccolta netta positiva nei primi 10 mesi del 2005 pari a 7,4 miliardi di euro. Di questi, 6,6 miliardi - pari all'89% del totale - è stata appannaggio delle reti di promotori mentre le reti bancarie hanno contribuito soltanto 818 milioni di euro (11% circa del totale). I network di promotori, dal canto loro hanno adottato una strategia, in termini di ripartizione delle sottoscrizioni di prodotto, molto diversa rispetto a quella degli sportelli bancari e coerente per tutto il 2005. Hanno cioè preferito promuovere i fondi azionari e quelli bilanciati, quelli che poi hanno reso di più, e sconsigliato i flessibili e gli obbligazionari.

- Depositi
- prodotti assicurativi
- gestioni patrimoniali
- azioni quotate
- fondi hedge
- titoli obbligazionari

Lombarda ed è strutturata in due divisioni. La prima è quella a cui fa capo la rete di circa 600 promotori finanziari e che si occupa prevalentemente della clientela retail del gruppo. La seconda è invece la divisione Private banking diretta da Pignataro che invece è dedicata ai clienti con patrimoni a partire da un milione di euro in su.

Altra differenza è l'utilizzo dei prodotti nelle gestioni: i promotori, pur non disdegnando l'utilizzo di prodotti di altre società, privilegiano i fondi e le sicav della casa, mentre i private banker spaziano a 360 gradi, utilizzando sia prodotti della casa che fondi e sicav di una dozzina di case d'investimento nazionali e internazionali. I 24 private banker, dislocati in quattro centri - Genova, Torino, Milano e Roma - possono inoltre sfruttare il team di sei gestori dedicato ai servizi di portafoglio per la clientela private.

«Nei prossimi due anni puntiamo soprattutto ad aggregare altri professionisti di qualità: abbiamo in programma di raggiungere un team di private banker compreso tra le 60 e le 70 unità; per quanto riguarda la massa gestita pensiamo possa crescere dall'attuale miliardo di eu-

Da sapere

■ Trust

E' il rapporto giuridico istituito da una persona - definita settlor -, qualora alcuni beni siano stati posti sotto controllo di un trustee nell'interesse di un beneficiario. Il trustee rappresenta il titolare giuridico della proprietà, soggetto all'obbligo di amministrare e gestire la proprietà a beneficio di un'altra persona o per un fine o scopo determinato, purchè lecito e non contrario alle norme di ordine pubblico interno e internazionale.

ro a 1,7 miliardi» puntualizza Pignataro che, a proposito delle sfide del 2006, anticipa una precisa strategia: «Quello che abbiamo notato negli ultimi due - tre anni è il restringimento del numero di banche per cliente private. In altre parole il cliente di fascia alta tende sempre più a concentrare su pochi soggetti private banking il suo patrimonio. La sfida, pertanto, non sarà tanto in termini di prodotto quanto in termini di qualità del servizio e di capacità di fidelizzazione. Per questo i nostri professionisti sono formati per essere non solo gestori ma consulenti globali. Dalla previdenza all'arte, dall'immobiliare ai trust». Nell'ambito della previdenza, per esempio, nel 2006 partirà un robusto piano di formazione delle problematiche e delle normative previdenziali mentre, in parallelo, un grup-

po di lavoro interagirà con la compagnia vita del gruppo - Lombarda Vita (controllata da Banca Lombarda e Cattolica Assicurazione) -, con l'obiettivo di progettare soluzioni personalizzate per i clienti.

«Nell'immobiliare, invece, abbiamo in essere contratti di collaborazione con esperti esterni del settore. Non ci proponiamo come intermediari immobiliari quanto piuttosto come consulenti. Spesso il cliente ha molte proprietà immobiliari ma poco diversificate e poco redditizie. Il nostro compito, in collaborazione con gli esperti esterni, è quello di razionalizzare in modo efficiente il portafoglio real estate del cliente», chiarisce Pignataro, che anche per l'arte conferma di avvalersi di esperti esterni del settore che vengono utilizzati per informare e formare non soltanto i clienti ma anche i private banker. Capitolo a parte il trust. «E' uno dei servizi in cui si segnala una crescente richiesta. Negli ultimi due anni abbiamo realizzato tre trust per la nostra clientela grazie alla collaborazione tra professionisti interni e esperti di società esterne di consulenza. Questo a ulteriore riprova che le nostre persone possono svolgere il proprio ruolo in piena autonomia e al solo servizio delle necessità del cliente. D'altra parte i nostri private banker hanno un indubbio vantaggio: non sono vincolati a collocare prodotti della casa ma possono spaziare liberamente attingendo ai prodotti di altre importanti case d'investimento nazionali e internazionali».



Marco Brambilla
DEKABANK ITALIA
DIRETTORE GENERALE

Sbarcata in Italia a giugno, la banca pubblico-privata che in Germania ha cinque milioni di clienti punta al mercato istituzionale ma offre su Internet alcuni dei suoi fondi anche ai privati. Costi più bassi del mercato e obiettivo il business previdenza: primo cliente, il fondo Cooperlavoro

EUROPA ALLARGATA SENZA SEGRETI PER LA TEDESCA DEKABANK

■ di Cristina Conti

“È un istituto molto particolare per storia (è uno degli organismi finanziari più vecchi d'Europa) e per azionariato, perché i soci sono, con il 50 per cento ciascuno, le casse di risparmio e le Landesbanken, una sorta di banche centrali dei cantoni. Mette insieme quindi pubblico e privato, che spesso sono portatori di obiettivi e culture differenti. In questo caso invece è una convivenza che funziona e la grandissima competenza istituzionale che viene dalla parte pubblica è messa a disposizione dell'investitore privato”. Marco Brambilla, direttore generale di DekaBank Italia, sottolinea così le specificità del gruppo, uno dei più grandi istituti finanziari tedeschi, sbarcato nel nostro Paese lo scorso giugno.

■ 220 fondi comuni

DekaBank, oltre 3 mila dipendenti in tutto il mondo, è nata nel 1999 dalla fusione tra la società di gestione Deka

(costituita nel 1956 e quindi fra i pionieri nella gestione dei fondi di investimento in Germania) e Deutsche Girozentrale. In Italia, la società offre servizi di asset management e prodotti (compresi 220 fondi comuni lussemburghesi) agli investitori istituzionali (banche, sim, sgr). I privati possono invece sottoscrivere direttamente otto fondi autorizzati al collocamento in Italia attraverso Banca Ifigest (e quindi anche sul sito fundstore.it): cinque fondi azionari (Deka-ConvergenceAtkien, Deka-EuroStocks, Deka-EuropaValue, DekaLux-GlobalValue e DekaLux-Europa) e tre obbligazionari (Deka-ConvergenceRenten, DekaLux-Bond e Deka-CorporateBond Euro).

“DekaBank ha qualcosa da dire non solo in termini di performance, ma anche di costi, perché anche sulle gestioni retail pratica commissioni più basse del mercato, invece di applicare costi bassi alla clientela istituzionale per spremere il retail”, spiega Brambilla.

■ Competenza europea

“Quanto alle performance, DekaBank è una banca europea, e non ha velleità di investire in Asia, nel Pacifico o nelle small cap americane. Certo, con centinaia di fondi gestiti in tutto il mondo abbiamo buone competenze anche lì, ma siamo una realtà prestigiosissima in Germania, e le nostre competenze specifiche sono europee. Questo vale in particolare per l’Europa della “convergenza”, i 25 più tutti i Paesi che saranno partner dell’Europa, dal Nord Africa a Israele al Kazakistan. I due fondi Deka-ConvergenceAtkien, azionario, e Deka-ConvergenceRenten, obbligazionario, sono i migliori fondi in assoluto per performance e persistenza della performance. I punti di forza di DekaBank sono fondamentalmente due. Il primo è la qualità del team, che lavora insieme da otto anni, ha seguito tutta la fase dell’espansione e dell’avvicinamento: questa squadra ha un approccio molto attivo, una volta al mese visitano le aziende e questo, in Paesi che non sono troppo trasparenti, è essenziale. Il secondo è legato a cosa è DekaBank, una banca che ha fi-

“
In
Dekabank
ho visto una
grande
opportunità
perché anche
in Germania
è abituata
a chiedere
un costo
che
è sotto
la media
del mercato
italiano.
Volevo
portare
questo
approccio
in Italia,
perché credo
che su certi
tipi di
gestioni
si debba
essere
disposti
a guadagnare
di meno”
”

liali in tutta l’area. Questo ci consente di utilizzare non soltanto le informazioni standard, ma anche quelle sulla qualità del credito, perché è la stessa Deka, spesso, a gestirlo.”

■ Le specializzazioni

Oggi DekaBank ha un patrimonio in gestione di oltre 140 miliardi di euro per più di cinque milioni di clienti, e ha in portafoglio oltre 220 fondi comuni di investimento e circa 600 mandati di gestione. In Germania è leader nel mercato delle gestioni patrimoniali in fondi, con una quota del 60 per cento, e dei fondi di fondi, con 40 prodotti e una quota di mercato del 45 per cento. Su questo fronte non è prevista, a breve, un’offerta alla clientela privata. Come per i fondi immobiliari, un altro campo in cui DekaBank ha una notevole esperienza (nel 1976 ha lanciato in Germania il primo fondo speciale immobiliare aperto per la clientela istituzionale e recentemente ha lanciato i primi fondi immobiliari individuali): “Ci stiamo domandando se vale la pena di considerare l’Italia per una presenza operativa nei fondi immobiliari”, spiega Brambilla. Più immediato l’impegno sul fronte dei fondi pensione, e DekaBank ha ottenuto il mandato per il comparto bilanciato di Cooperlavoro, il fondo di previdenza integrativa per i lavoratori delle cooperative. “Un dei motivi per cui DekaBank ha scelto di venire in Italia è la riforma previdenziale”, dice Brambilla. “Io credo che anche gli operatori finanziari dovrebbero fare un passo indietro: non è che chi fa il mio mestiere è abituato a guadagnare troppo? In DekaBank ho visto una grande opportunità perché anche in Germania è abituata a chiedere un pricing che è sotto la media del mercato italiano. Volevo portare questo approccio in Italia, perché credo che su certi tipi di gestioni si debba essere disposti a guadagnare meno. Se abbiamo ottenuto il primo mandato di gestione, è per la qualità della nostra gestione bilanciata, ma anche perché abbiamo chiesto un prezzo decisamente competitivo” ■