

● IL PRIVATE BANKER



SEMPLICI GESTIONI PATRIMONIALI DIETRO A MOLTI TRATTAMENTI PERSONALIZZATI

Il miraggio di servizi su misura

Resta l'incognita della soglia minima e della scarsa trasparenza. Mentre le commissioni...

IL PRIVATE BANKING È UNA PROMESSA VAGA

Molte banche e finanziarie italiane offrono servizi con l'etichetta altisonante di private banking. Puntano a conquistarsi la gestione dei patrimoni di quelle 360 mila famiglie italiane che, secondo alcune stime, posseggono oltre 500 mila euro. Già il nome inglese viene venduto come qualcosa di speciale: ammicca a valori quali il privilegio (un servizio solo per pochi), la personalizzazione (il cliente è al centro), la riservatezza (rapporto confidenziale).

«Al di là di questo il cliente non sa davvero che cosa si debba aspettare», ha spiegato Gabriella Calvi Parisiotti di Eurisko a un recente convegno su questo tema. Molte le domande del cliente che restano senza una chiara risposta: «In che cosa il private banking si differenzia da una gestione mobiliare? Quanto costa? Che cosa fanno per me? Che vantaggi ne ho?».

In realtà, osserva Calvi Parisiotti sulla base delle ricerche che Eurisko periodicamente fa su questo prodotto, molte volte il private banking è solo la nuova etichetta delle vecchie gestioni patrimoniali. E spesso il private banker è solo un modo nobile di chiamare un semplice promotore finanziario.

LA PERSONALIZZAZIONE DEL SERVIZIO È SOLO UN MIRAGGIO

Il primo mistero riguarda la soglia minima di patrimonio con la quale si può accedere al servizio di private banking. Raramente viene dichiarata e, anche quando lo è, poi in realtà vengono accettati anche clienti meno facoltosi pur di aumentare la massa gestita. Se un livello ragionevole di capitale necessario per ottenere un servizio veramente personalizzato è 500 mila euro, sul mercato ci sono operatori che accettano anche clienti con

appena 50 mila euro e pretendono di trattarli da private banking. Missione impossibile: a questi livelli la gestione patrimoniale finisce con l'essere necessariamente in monte, cioè le scelte di investimento vengono fatte non per il singolo cliente, ma per la massa di tutti i clienti con un profilo simile. Senza parlare poi della mancanza totale di tutti gli altri servizi che dovrebbero definire il private banking: pianificazione fiscale, consulenza sui problemi di successione, assistenza nell'investimento in immobili, arte e altri beni alternativi alla finanza.

QUELLO CHE COMPRI È SOLO UN FONDO DI FONDI, MA COSTA MOLTO DI PIÙ ED È MENO TRASPARENTE

Alcuni servizi di private banking consistono infatti, per la parte di gestione patrimoniale, in pacchetti di fondi comuni: normali gpf (gestioni patrimoniali in fondi).

IL PRIVATE BANKER

il Mondo

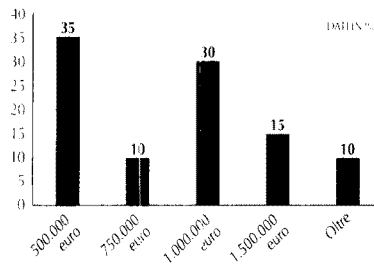
organizzate secondo profili di rischio del cliente. Le più sofisticate dichiarano di scegliere tra i migliori fondi disponibili sul mercato, dunque non solo fra i prodotti della casa, selezionati secondo programmi che tengono conto di performance, volatilità, stili di gestione.

L'unica vera differenza con un fondo di fondi? Le gpf per vip costano di più: possono imporre commissioni di gestione aggiuntive a quelle dei singoli fondi (anche della casa), che vengono giustificate con i costi della selezione e del mixaggio dei prodotti. E sono meno trasparenti, perché essendo personalizzate non è dichiarato pubblicamente il loro rendimento, anche se di fatto è uguale per tutti i clienti che hanno lo stesso pacchetto.

TI OFFRO GLI HEDGE FUND PERCHÉ SONO DI MODA, MA NE SO POCO O NIENTE

Ai clienti del private banking viene prospettata la possibilità di guadagnare di più con gli investimenti cosiddetti alternativi, fra cui in particolare gli hedge fund: fondi che possono utilizzare qualsiasi strumento derivato (future, option) e qualsiasi tecnica speculativa o di protezione (hedging) per raggiungere i loro obiettivi di performance; e che non sono sottoposti agli stessi controlli e regole operative dei normali fondi comuni. È vero che, nella tradizione del

CAPITALE MINIMO

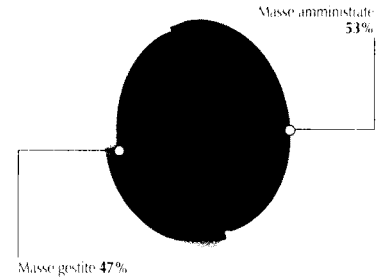


Le diverse soglie di accesso ai servizi di private banking in Italia. Fonte: PriceWaterhouseCoopers

vero private banking del mercato britannico e americano, le famiglie più facoltose hanno sempre affidato una parte dei loro capitali agli hedge fund, di cui magari conoscono personalmente il gestore da anni.

Ma il private banking all'italiana raramente può vantare un vero know how nel campo degli hedge fund, un mercato che sta diventando sempre più affollato e difficile da decifrare anche per gli stessi esperti americani e inglesi. Sono ormai migliaia i gestori alternativi, alcuni con una solida storia di risultati alle spalle, molti invece improvvisati e destinati a sparire in breve tempo, così che le statistiche sui rendimenti medi del settore sono assai poco affidabili. Il problema della proliferazione degli hedge fund e della loro

IL VALORE DEL MERCATO



La stima dei volumi del mercato italiano alla fine del 2002. Fonte: PriceWaterhouseCoopers

commercializzazione verso fasce di investitori non sofisticati e non consapevoli dei rischi impliciti è così caldo che la Sec (l'autorità di controllo del mercato finanziario americano) ha aperto un'inchiesta sul fenomeno e si prepara a varare nuove regole.

SE VA MALE, È COLPA TUA

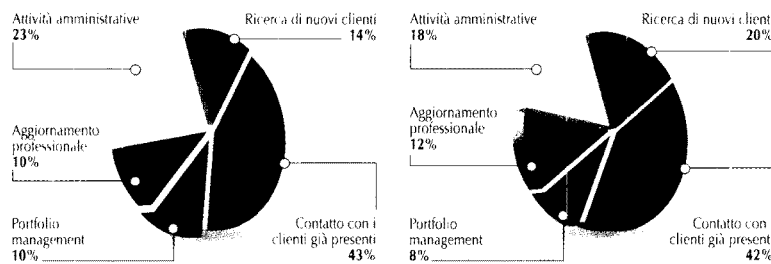
Fra cliente e private banker dovrebbe instaurarsi un rapporto di totale fiducia. Se il cliente è un facoltoso professionista o

imprenditore, di solito ha poco tempo e voglia di occuparsi personalmente dei suoi investimenti ed è proprio per questo che si affida al private banking, sperando di delegare la



responsabilità delle scelte a qualcuno che si metta nei suoi panni. Il promotore finanziario con la giacchetta da private banker, invece, dietro la motivazione nobile di scoprire il profilo di rischio del cliente, finirà, seguendo la modulistica standardizzata preparata dalla sua società e nel rispetto formale delle norme sulla trasparenza, con lo scaricare tutta la responsabilità delle scelte sul cliente stesso. Se alla fine le cose vanno male è colpa del cliente che ha scelto il profilo di rischio-rendimento non adatto a lui e non può lamentarsi, perché ha firmato carte in cui dichiarava di aver capito tutto.

SEMPRE PIÙ TEMPO A CONTATTO CON IL CLIENTE



Nei due grafici, il confronto tra le attività del customer relation officer, ovvero chi sta a contatto con il cliente del private banking, oggi e fra tre anni. Fonte: PriceWaterhouseCoopers