

Un private bank da 870 miliardi attende la Mifid (Peveraro a pag. 16)

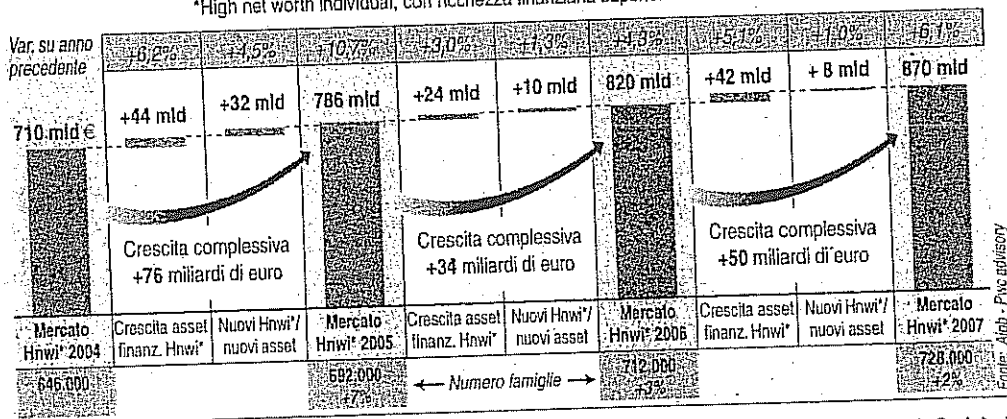
È QUESTA LA DIMENSIONE AGGIORNATA DEL SETTORE SECONDO L'ASSOCIAZIONE DI CATEGORIA

Vale 870 mld la private bank Italia

Per la Mifid collocamento e consulenza possono essere remunerati, se non c'è danno per i clienti. Il che va dimostrato

QUANTO VALGONO I SUPER RICCHI

*High net worth individual, con ricchezza finanziaria superiore ai 500.000 euro



DI STEFANIA PEVERARO

O Il mercato del private banking italiano vale 870 miliardi di euro, spalmati su 728 mila famiglie facoltose, ciascuna in media con una liquidità di almeno 500 mila euro disponibile per investimenti. Una ricchezza concentrata soprattutto in Lombardia (con il 25,1%), cui seguono il Lazio (11%) e l'Emilia Romagna (9,3%). Sono i dati diffusi ieri dall'Associazione italiana private banking (Aipb), in collaborazione con PricewaterhouseCoopers, che indicano una crescita del settore sia in termini di valore (+6,1% rispetto agli 820 miliardi di euro del 2006) sia in termini di numero famiglie (+2,5% rispetto alle 712 mila famiglie del 2006).

Collocamento e consulenza. Il settore assisterà a parecchi cam-

biamenti con l'entrata in vigore della nuova direttiva Mifid sui servizi finanziari il prossimo 1° novembre, visto che il private banker, per definizione, opera contemporaneamente nell'ambito del collocamento di prodotti finanziari e in quello della consulenza finanziaria. Questa doppia attività può generare conflitti di interesse, tanto più se si pensa che al momento entrambe le attività sono remunerate al private banker. «Il Cesr (il comitato consultivo che riunisce le Consob europee, ndr) ha ammesso la possibilità che uno stesso soggetto presti consulenza e collochi prodotti finanziari, incassando commissioni retrocesse dalle fabbriche dei prodotti o dai gestori dei fondi collocati, essendo remunerato per anche per il servizio di consulenza, ma a condizione che questa sia prestata senza danno per il cliente e che comporti un miglioramento della qualità del servizio per il cliente stesso», ha spiegato a MF Sabrina Galmarini dello studio legale La Scala&associati, che ha precisato:

«L'idea che è passata, infatti, è che senza il collocatore il cliente non avrebbe accesso a quei prodotti e quindi è giusto che il collocatore sia pagato. Ma attenzione, va dimostrato che questo non deve nuocere al cliente, il che potrebbe essere interpretato come un ok alle retrocessioni solo nel momento in cui queste siano tutte uguali, in modo tale che il collocatore non sia spinto dal guadagno a collocare un prodotto piuttosto che un altro. Stesso ragionamento, a maggior ragione, nel momento in cui anche la consulenza preveda un pagamento nella forma di retrocessioni. In questo caso andrebbe dimostrato che quelle retrocessioni, meglio se tutte uguali, servono per migliorare ulteriormente il servizio, per esempio per compensare le spese di viaggio sostenute per



andare a trovare i gestori. Ma la cosa migliore, per evitare conflitti, sarebbe quella di farsi pagare dai clienti la consulenza in contanti».

I clienti non sanno quanto pagano. Su quest'ultimo tema, peraltro, i clienti paiono avere le idee poco chiare: «C'è scarsa consapevolezza del costo sostenuto dai clienti, espressa dall'elevata percentuale di essi che non ricordano il costo complessivo del proprio servizio di gestione (81%) e che spesso hanno in mente un costo più alto di quello realmente pagato», ha sottolineato Federico Taddei, presidente della Commissione tecnica marketing dell'Aipb e direttore marketing e business development di Banca Euro-mobiliare. Ma con l'entrata in vigore della Mifid, per rispettare le regole i private banker, così come i gestori e i consulenti, dovranno tracciare un profilo molto particolareggiato dei loro clienti e si troveranno quindi a doverli convincere a fornire loro tutta una serie di informazioni circa la loro situazione patrimoniale, molto più dettagliate rispetto a quelle normalmente richieste sinora. E quindi, per convincere un cliente a raccontarsi come al proprio commercialista o al proprio confessore, bisogna che questo capisca che effettivamente c'è un ritorno tangibile del tempo e del denaro spesi per il servizio. Per il momento il risultato delle gestioni non è stato eclatante, ma sufficiente ad aumentare il valore del portafoglio complessivo in gestione presso i private banker di 42 miliardi di euro. «L'aumento delle attività in gestione da

parte del private banking è imputabile per l'85% alla performance degli investimenti, che ha accresciuto il valore degli asset finanziari detenuti dalla clientela private. Solitamente il 15%, circa 8 miliardi di euro, è invece ascrivibile all'ingresso di nuovi asset», ha ricordato Taddei. Insomma, il valore del portafoglio dei cosiddetti «high net worth individual» è cresciuto nel corso dell'ultimo anno, nonostante il fatto che la maggior parte degli investimenti sia stata di tipo conservativo, con il 40% di fondi investiti in titoli obbligazionari, il 20% in quote di fondi comuni, l'11% in azioni quotate, il 13% in gestioni patrimoniali, il 6% in prodotti assicurativi e infine il 10% direttamente in forma di depositi bancari.

Occhio all'automatismo. I private banker per definizione collocano prodotti e fanno consulenza e quindi si spera si siano già strutturati per rispettare le regole Mifid in tema di profilazione della clientela. Tuttavia, fa presente ancora Galmarini, «le modifiche al Testo unico della finanza introdotte dal decreto del ministero del tesoro prevedono che entro 30 giorni dall'entrata in vigore della Mifid tutti gli intermediari autorizzati al collocamento siano automaticamente autorizzati alla consulenza, a meno di comunicazione contraria. In assenza di comunicazione, quindi, gli intermediari dovranno dotarsi di un ufficio studi, seppur piccolo, e operare il collocamento facendo ai loro clienti il test di adeguatezza e non solo quello di appropriatezza, richiesto per il rapporto di negoziazione» (riproduzione riservata)