



Tendenze. Esportare il modello all'estero è una delle nuove strategie che alcuni dei principali operatori del settore stanno studiando

La sfida è inseguire patrimoni e clienti andati oltreconfine

Gaia Giorgio Fedì

La internazionalizzazione diventerà un fenomeno sempre più importante tra gli operatori italiani del private banking. «Il mercato del private banking ha avuto spazi di crescita importanti negli ultimi anni e oggi vediamo un certo livello di saturazione di cui si dovrà tenere conto», spiega Luigi Capitano, director di Deloitte. Ora, aggiunge, solo il 10% della ricchezza riferita alla clientela target del settore non è ancora servita da banche private. A questo si aggiunge la crescita della ricchezza private nel mondo, che secondo Deloitte entro il 2021 salirà del 4%, del 5% in America Latina e in Europa, del 7% in Medio Oriente. «Quindi la spinta all'internazionalizzazione parte da questi fattori per trovare nuove quote di mercato», aggiunge. L'aspetto sottolineato che finora si sono mossi i player più grandi, con acquisizioni o con l'apertura di divisioni e filiali all'estero. «Ma ci aspettiamo che il fenomeno coinvolgerà anche i player più piccoli, che però punteranno su partnership e joint venture», osserva Capitano. Ma quali sono i mercati più promettenti? Deloitte ha realizzato uno studio (The Deloitte international wealth management centre ranking 2018) analizzando la capacità dei Paesi di attirare ricchezza dei non residenti e sono emerse piazze importanti, come la Svizzera (prima per competitività, dimensioni e performance) e Londra, ma anche piazze emergenti: Hong Kong dal 2010 a oggi è cresciuta di oltre il 110%. La classifica per dimensione vede Svizzera, Regno Unito, Usa, Hong Kong, Panama e Caraibi, Singapore, Lussemburgo, Bahrein ed Emirati Arabi. In quella per competitività,

dopo la Svizzera ci sono Singapore, Hong Kong, Regno Unito, Emirati, Usa, Lussemburgo, Bahrein e Panama. Tra i player italiani all'estero si nota un forte interesse per la Svizzera. Banca Generali, per avviare il processo di internazionalizzazione progetta di espandersi nel Paese elvetico. E Banca Aletti è attiva nel Canton Ticino con Banca Aletti & C. (Suisse), che offre servizi di private banking e wealth management. «Il contesto elvetico è un concreto scenario di internazionalizzazione per le aziende. La presenza di Banca Aletti Suisse, che dal 2015 a oggi ha visto una continua crescita di clienti e masse, rafforza la volontà di offrire consulenza specializzata e servizi di diversificazione», spiegano da Aletti. Da luglio 2018 è inoltre partita l'attività di libera prestazione di servizi senza stabile organizzazione (Lps) in base alla quale Aletti Suisse può proporre in Italia i propri servizi bancari.

Oltre alla Svizzera, i player italiani puntano su Regno Unito e Lussemburgo. Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking, uno dei gruppi più attivi nell'espansione oltre confine, con l'acquisizione di Morval Vonwiller intende rafforzarsi sulle tre piazze citate. «Oggi il mercato più interessante è la Svizzera, dove puntiamo sia agli italiani residenti, sia a quelli in Italia con attività finanziarie nel Paese elvetico», spiega Paolo Molesini, Ad Fideuram e Intesa Sanpaolo Private Banking, stimando che i patrimoni degli italiani in Svizzera ammontino a 100 miliardi di euro. Poi c'è la filiale londinese Intesa Sanpaolo Private Banking, con quasi un miliardo di attivi: una struttura che rientrerà nel perimetro della banca svizzera e dove il gruppo punta alla clientela mediorientale e dei Paesi dell'Est. «Tra le attività di Svizzera e Londra ci aspettiamo di



Paolo Molesini. Secondo l'amministratore delegato di Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking, il mercato più interessante è la Svizzera dove si stima che i patrimoni degli italiani ammontino a 100 miliardi di euro

raggiungere asset in gestione tra i 15 e 20 miliardi di euro al 2021», aggiunge Molesini. Il gruppo punta anche agli italiani di seconda generazione in America Latina, dove ha aperto filiali in Argentina e Uruguay e si appresta a sbarcare in Brasile. E si sta muovendo anche in Asia: «In Cina partecipiamo con il 25% in "Yi Tsai" (Talento Italiano). Siamo coinvolti per mettere a disposizione il know how di Fideuram nella gestione di una rete di consulenti finanziari. È un mercato dalle enormi potenzialità, si stima che ogni due giorni ci sia un nuovo miliardario (in dollari)», aggiunge Molesini.

Il fulcro dell'internazionalizzazione di Ersel parte invece da Londra, dove la società ha aperto nel 2008 un ufficio, nel 2010 ha avviato un'attività di ricerca e nel 2015 ha chiesto la licenza per operare nel private banking. «A distanza di qualche anno il contributo della parte internazionale del business private è poco rilevante in termini puramente economici, ma riveste un ruolo strategico per una boutique finanziaria che soddisfare interessi sempre più "multinazionali"», osserva Andrea Nascè, director of international business di Ersel. «I nostri clienti sono di fascia alta, includono top manager che si spostano, imprenditori che vogliono andare su altri mercati, famiglie con figli che studiano all'estero, cui è giusto offrire una visione non solo italiana». Ma c'è anche un fattore emerso di recente: «I clienti vogliono protezione e chiedono soluzioni su altre giurisdizioni». Ersel ha anche una sgr internazionale nella sede in Lussemburgo, «dove puntiamo a rafforzarci e stiamo lavorando per strutturare un'attività di private banking», aggiunge Nascè.

— Continua a pagina 40

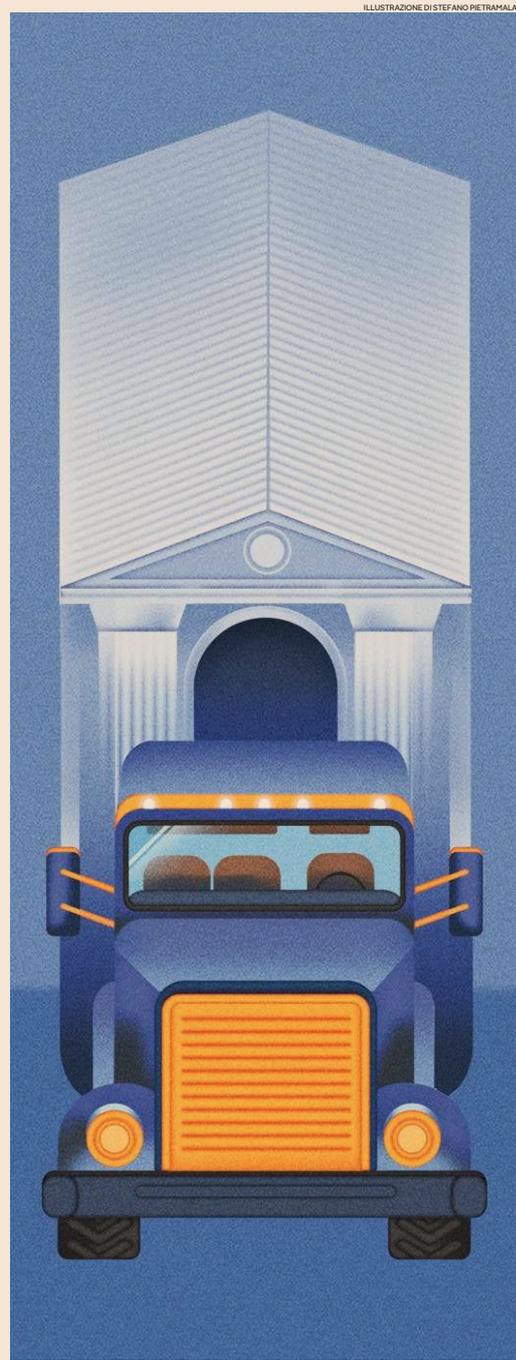


ILLUSTRAZIONE DI STEFANO PIETRAMALA