

ALLA CONQUISTA DI LONDRA

L'arrivo di Fideuram ISPB. I piani di Ersel e Banor. Mentre incombe il rischio Brexit

di PierEmilio Gadda



Sede BANOR
Londra

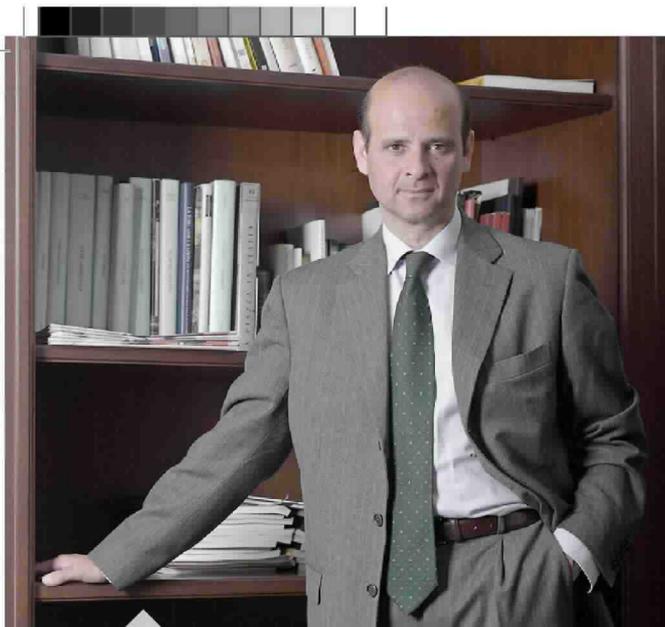
“ A Londra vivono 250 mila italiani. È anche la meta favorita dai giovani laureati che lasciano l'Italia ”

Un piccolo avamposto nella City londinese. Per seguire i clienti italiani che già vivono nella capitale britannica. E prepararsi ad accogliere chi dalla Penisola trasferisce il centro della propria vita, la sede dell'azienda e, non di rado, anche il patrimonio di famiglia, all'ombra del Tower Bridge. È un mercato che fa gola, se si pensa che a Londra vivono 250 mila italiani e la città è, del resto, tra le mete favorite dei giovani laureati che lasciano l'Italia in cerca di prospettive - di vita e professionali - più appaganti. Futuri clienti di domani? A fiutare l'affare per prima, molti anni fa, è stata **Banor**. “Siamo presenti a Londra da 15 anni - racconta ad *Advisor-Private* **Massimiliano Cagliero**, azionista di maggioranza e amministratore delegato di Banor. Negli uffici di Berkeley Street, 10 banker si occupano di gestire il patrimonio di 50 clienti, tutti originari dell'Europa Continentale, per una raccolta complessiva quantificabile nel 25/30% delle masse gestite a livello di gruppo (5,3 miliardi di euro). Londra rappresenta un hub per tutte le attività estere: non a caso, la recente acquisizione del 10% di **Hansabay**, società di gestione patrimoniale di Singapore, è avvenuta per mano della partecipata londinese, Banor Capital. “Ai nostri clienti londinesi offriamo esattamente gli stessi servizi di

private banking che proponiamo in Italia, cui si aggiunge la gestione delle sicav, Banor sicav e Aristeia sicav. Il patrimonio medio, però è più alto rispetto alla Penisola: supera in genere i 10 milioni di euro”.

A Londra, **Ersel** è arrivata cinque anni fa. Il servizio di private banking, però, è appena partito, lo scorso dicembre. “Siamo arrivati nel 2011 con un obiettivo preciso”, racconta il direttore generale, **Fabrizio Greco**: “Dare vita a un centro di ricerca e selezione di gestori terzi per l'attività di asset management. I risultati sono incoraggianti: in questi quattro anni, abbiamo visto migliorare sistematicamente le performance dei fondi in delega e ottenuto un miglioramento della qualità del servizio erogato dall'ufficio Advisory, dedicato alla clientela private in Italia”. Poi, racconta Greco, tra la fine del 2011 e l'inizio del 2012 - dopo la tempesta perfetta abbattutasi sull'Italia durante la fase più delicata della crisi dei debiti nella zona euro - alcuni grandi clienti italiani hanno iniziato a interrogarsi sull'eventualità di una delocalizzazione dei propri asset verso il Regno Unito. Anche una volta esaurita la spinta emotiva prodotta da uno spread sopra i 550 punti base - e rendimenti record che in quei mesi sfiorarono il 7,5% sul decennale - l'ipotesi in alcuni casi non è





Fabrizio Greco
direttore generale Gruppo Ersel

Filiale di Ersel
Londra



stata accantonata ed è rimasta oggetto di valutazione da parte di alcune famiglie che dispongono di grandi patrimoni. "Di fronte a questa constatazione, abbiamo chiesto e ottenuto dalla FCA britannica (l'autorità competente ndr) l'autorizzazione a prestare il servizio di gestione patrimoniale individuale. La presenza di un ufficio in loco ha offerto un vantaggio significativo in termini di sinergie". A Londra, Ersel segue per adesso 15 famiglie: in larga parte si tratta di ex clienti italiani che si sono trasferiti per ragioni differenti nella capitale londinese, più tre o quattro nuclei agganciati grazie al passaparola. La campagna marketing non è ancora partita. La priorità è stata quella di strutturare il servizio e le procedure informatiche, avviando la costruzione del team. Un banker è già operativo, il reclutamento di un secondo professionista di lingua italiana è vicino alla stretta finale e puntiamo a inserire un terzo banker nel corso dei prossimi due anni.

Ora l'obiettivo è quello di allargare il bacino dei potenziali clienti, avviando anche contatti con gli studi professionali con una vocazione internazionale, che tipicamente accompagnano queste famiglie nella deci-

sione di traghettare il patrimonio oltreconfine. "Nel frattempo, ci stiamo attrezzando per strutturare un'offerta completa, con servizio di advisory e gestione patrimoniale. Il nostro obiettivo è raggiungere una raccolta di circa 300 milioni di euro nei prossimi tre anni".

Quali caratteristiche distintive avrà il servizio dedicato ai clienti italiani residenti a Londra? "Nella city offriamo il vantaggio di una pluralità di banche depositarie. Proponiamo, tra le varie linee, anche gestioni multi-currency e, più in generale, mettiamo a disposizione strumenti fiscalmente efficienti per la clientela residente in loco. Inoltre, attraverso partnership con società terze, completeremo l'offerta con fondi di private equity e real estate, assenti per il momento dal menu dedicato ai clienti italiani".

Intanto, sul progetto di sviluppo del business a Londra, incombe l'incubo Brexit. "L'ipotesi più probabile è che prevalga un orientamento a favore della permanenza del Regno Unito nell'Ue. In ogni caso, non credo che un eventuale uscita possa alimentare un'emorragia di capitali dalla

capitale finanziaria. Brexit non avrebbe un impatto significativo sulle nostre attività in loco, né sul fronte asset management, né in relazione alla neonata attività di wealth management".

A Londra, dal primo dicembre è arrivata anche **Intesa Sanpaolo**: al momento dell'inaugurazione, il ceo di Intesa Sanpaolo, **Carlo Messina** ha dichiarato: "Entriamo nel contesto più interessante e competitivo del private banking europeo e intendiamo ritagliarci un ruolo da protagonisti". Il piano prevede la costruzione di un team completo di 15 banker entro la fine dell'anno, guidati dal responsabile della filiale, **Stefano Ferraiolo** e dal project manager, **Giuseppe Bonini**. L'attività di recruiting è stata avviata, per il momento non si conoscono altri dettagli. Oltre alla presenza londinese, la Divisione Private Banking di Intesa Sanpaolo può contare su altri presidi internazionali in Svizzera (Intesa Sanpaolo Private Banking Suisse), Francia (Financière Fideuram e Euro Trésorerie), Lussemburgo (Fideuram Bank e Fideuram Gestions) e Irlanda (Fideuram Asset Management) ●

RETI 'SENZA FRONTIERE' PER LE PRIVATE BANK GLOBALI

C'è il cliente italiano che vuole aprire un conto negli Stati Uniti per un figlio in procinto di avviare una nuova attività imprenditoriale: avendo accesso al servizio *private* tramite una delle filiali del Gruppo aperte in loco, può essere seguito direttamente dai banker di lingua italiana che vivono in America. C'è quello residente in un altro Paese europeo, con attività in Francia, che vuole una consulenza per la compravendita - e relativa sottoscrizione di un mutuo - di un immobile di prestigio situato in Italia. Sono due casi concreti raccontati dal private banking di **Bnp Paribas** per spiegare cosa significa, nel concreto, essere cliente di un gruppo presente in 75 Paesi, con la possibilità di interpellare team specializzati in tutto il mondo - il wealth management del gruppo conta 6.000 banker e 180 mila professionisti operativi nei vari rami d'azienda - in alcuni casi anche di lingua italiana o persino madrelingua. "I servizi di private banking sono sempre accessibili attraverso le nostre filiali presenti in più di 30 Paesi dove offriamo, tra l'altro, consulenza finanziaria, patrimoniale, fiscale, art advisory, servizi di filantropia ma anche daily banking", precisa **Gianpietro Giuffrida**, responsabile per l'Italia di BNL-BNP Paribas Private Banking.

Una possibilità analoga è offerta ai clienti di un **Unicredit**, presente con una rete di 159 tra banche e uffici di rappresentanza in tutto il mondo, in larga parte concentrati in Europa. Per i clienti che hanno necessità di entrare in contatto con i referenti di un altro Paese, Piazza Cordusio ha sviluppato il servizio European point of reference (Epor) che funge da interfaccia ed indirizzo per fornire dei punti di riferimento cross-border. L'ufficio italiano che riceve un imput, provvede a delineare i termini della richiesta - chi è il cliente, asset potenziali da trasferire, tipologia di operazione richiesta, lingue parlate ecc. - e la trasmette all'ufficio Epor del Paese di destinazione, che a sua volta si occupa di indirizzarla alla struttura commerciale competente (private o retail), per avere un nominativo di riferimento da comunicare al cliente per il successivo contatto. Le operazioni cui si ha accesso sono le più disparate: dall'apertura di conti di appoggio - spiega Unicredit - alla richiesta di finanziamento per acquisto di immobili di lusso, fino alla raccolta di firma verificata in loco.

Filiale Unicredit
Sofia



AP N.3 Giu-Ago '16 35