

CORSO A LONDRA PER I GIOVANI ULTRA HIGH NET

A scuola di salvaguardia del patrimonio

Come preservare il patrimonio il più a lungo possibile? Formando i più giovani. È questa l'idea del Family office for family leaders, un percorso formativo destinato alle nuove leve delle famiglie ultra high net realizzato da **Dario Dosetti** attraverso il suo family office Tosetti Value sim in collaborazione con Escp Europe, la migliore business school del mondo per executive Mba secondo il *Financial Times*. La prima edizione del corso ha avuto luogo a Londra. Le lezioni forniscono ai partecipanti gli strumenti per identificare gli obiettivi finanziari e una strategia per la difesa e la crescita del patrimonio. Sono previste simulazioni di trading.



Dario
Dosetti

[Speciale Private Banking]

Gli esami non finiscono MAI

di Elena Dal Maso

È seconda nella classifica di Patrimoni dietro al colosso Intesa Sanpaolo con 69 miliardi di euro al 30 giugno, contro i 65 miliardi del 2009. Nel giro di tre mesi è cresciuta di altri due miliardi, a partire dal primo novembre è passata a 90 miliardi di euro di asset in gestione, una volta diventata operativa la riorganizzazione del gruppo. Gli ultimi venti miliardi circa vengono dall'ex banca retail che gestiva clienti falcitosi in autonomia. Si tratta di Unicredit Private Banking, guidata dall'amministratore delegato Dario Prunotto, neo eletto presidente di Aipb, l'associazione italiana private banking.

“Lo scudo fiscale ha portato masse fresche effettive per 5 miliardi di euro. Un buon inizio. Poi abbiamo proseguito con altri 2 miliardi all'inizio del 2010”, spiega Prunotto. Il manager sottolinea più volte che le grandi masse e l'economia di scala aiutano molto il settore, messo sotto stress da un costo del denaro fermo all'1% e da portafogli che rendono meno rispetto al passato. Il gruppo Unicredit, presente in Austria, Germania e Polonia, può contare su 170 miliardi di euro di asset nel private, cresciuti di 2,4 miliardi nel secondo trimestre dell'anno. Tutti i clienti, indipendentemente dal paese di provenienza, hanno un capitale minimo di accesso ai servizi private di 500mila euro. I prodotti che rendono, come per esempio gli hedge, rappresentano una parte molto limitata dell'asset

Ai migliori professionisti di Unicredit Private Banking si aprono le porte di un master biennale in collaborazione con la prestigiosa Escp Europe, racconta l'ad Dario Prunotto Per fronteggiare un mercato difficile e per gestire 20 miliardi di euro in più, post riorganizzazione del gruppo, prima in mano alle filiali

under management, non oltre 600 milioni su 71 miliardi. Il resto è rappresentato dal vecchio, classico, più semplice, più trasparente risparmio gestito. “Fondi, fondi, fondi”, sottolinea Prunotto. “Oltre a titoli e obbligazioni”. Però non rendono quanto una polizza vita o un hedge. Da qualche parte la banca dovrà pure guadagnare margini. Il problema pare essere stato risolto con un servizio flat fee sul portafoglio, “ha un costo fisso predeterminato che va dallo 0,6% allo 0,8%”, spiega Prunotto. “Ma non facciamo pagare la transazione sui titoli o la commissione di entrata per i fondi. E' un deposito titoli, alla fine”.

Eppure non è tutto così semplice. Il mercato degli ultimi tre anni ha messo alla prova nervi e conoscenze dei banker. Un problema al quale Unicredit ha trovato una soluzione con un master biennale a Torino in collaborazione con la prestigiosa Escp Europe, primo istituto internazionale al mondo secondo il *Financial Times* per i master in management. Il corso forma un centinaio fra i migliori banker del

gruppo. “L'aggiornamento, però, è continuo”, riprende Prunotto, “i senior non approfondiscono solo temi di finanza, ma anche di psicologia”.

Unicredit ha messo a punto una dozzina di team corporate-private per seguire gli interessi e le problematiche delle imprese familiari. Del resto, spesso gli imprenditori affidano il patrimonio alle banche commerciali che erogano i prestiti alle loro società. “In realtà la situazione è fifty-fifty”, ribatte Prunotto con un mezzo sorriso. “Metà di loro preferisce separare l'attività lavorativa dal privato e opera con più istituti”. E investe il denaro di famiglia in un portafoglio di tipo finanziario. Pianificazione fiscale, successoria, valutazione di quadri, opere d'arte in generale, gioielli, sono richieste piuttosto limitate. “Queste persone hanno il loro commercialista di fiducia, il gallerista di riferimento”, prosegue Prunotto. “Noi possiamo contare su specialisti di livello, ex manager di Christie's, per esempio, ma è quello che vuole veramente il cliente?”. ■