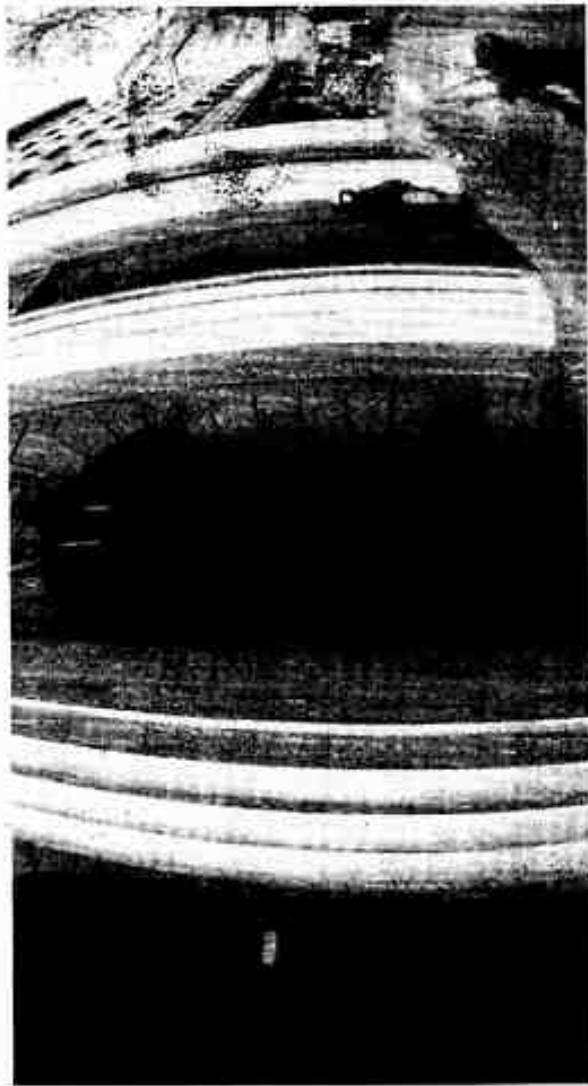


A Londra e a Ginevra si lavora così

Altre latitudini, altra cultura finanziaria, altro significato alle parole. E alle professioni. Quella del private banker, nei Paesi dove questa tipologia di professionista della finanza si è sviluppata maggiormente nei decenni scorsi, ha un profilo molto differente. E due esponenti di altrettante case estere ci spiegano come è organizzato il lavoro e il rapporto con la clientela. «In Svizzera il private banker è il gestore, l'amministratore dei beni finanziari e non» spiega Alfredo Piacentini, fondatore nove anni fa con Eric Syz e Paolo Luban di Banque Syz & Co, oggi protagonista della gestione patrimoniale in terra elvetica e presente in Italia in partnership con Banca Albertini Syz.

«Siamo focalizzati sulla personalizzazione del servizio alla clientela, *tailor made* come si suol dire, comprendendo tutta la tematica fiscale, giuridica, oltre all'asset allocation. E tradizionalmente facciamo della discrezione un valore fondamentale. Il private banker svizzero è up-front: è la persona che si occupa di tutte le problematiche del cliente, legate al denaro». È vero che per i vostri clienti e i loro amici arrivate ad organizzare feste, gite, tornei di golf o gare di motonautica? «Certamente il tempo libero è un momento importante per fidelizzare la nostra clientela e contemporaneamente per fare "marketing". La dimensione sociale è molto impor-



di fianco: il quartier generale di Ubs, Unione delle banche svizzere, a Zurigo (vicinity)

te per i private bankers elvetic: la cena al club è l'importantissima perché permette al professionista di fonderci con i suoi clienti. Abbiamo clienti provenienti da 10 Paesi diversi, che vengono periodicamente a Gine-

vra per essere assistiti nelle loro problematiche. E dei quali è inevitabile occuparsi della loro permanenza qui». Com'è organizzato il lavoro di un private banker tipo? «Ciascuno può contare su una squadra composta da una

segretaria e di un paio di persone per il back office. L'operatività. Ognuno poi sceglie se applicare lo stile di gestione della casa madre oppure delega direttamente alla casa madre l'asset management». «Nel Regno Unito il clien-

sponsabile per l'Italia del private banking di Schroeder questi affida ciascuna porzione del portafoglio che lui ha definito in sede di asset allocation, ai gestori migliori a livello internazionale, che vengono selezionati con attenzione, controllando lo *sharpe ratio*, il rapporto rischio/rendimento. A ciascuno un preciso incarico: uno per l'obbligazionario Usa, per esempio, un altro per l'azionario giapponese». Ma il metodo originario necessariamente si deve adattare alle realtà locali. Il mercato italiano mal si adatta all'applicazione del *financial planner* anglosassone, che si basa su un servizio fornito, e non sul ritorno al promotore finanziario di una porzione delle commissioni sborsate dal risparmiatore. «In Italia abbiamo però adattato la più importante peculiarità della nostra casa madre: essere selettivi nei prodotti e con i fornitori del rischio finanziario — spiega Marsi — Il che significa compiere scelte finanziarie che per esempio mettano l'imprenditore al riparo dal rischio recessione, implementando le *reserve assets*: ossia la componente difensiva, nel suo portafoglio, vista l'alta esposizione al capitale di rischio della sua azienda. O nel caso di un pensionato, che fronteggi il rischio inflazione, inserendo nel suo portafoglio una componente azionaria che gli permetta di non perdere il suo potere d'acquisto».