

I grandi patrimoni attratti dal fascino delle boutique

Nicol Degli Innocenti

LONDRA

■ Anche i ricchi piangono. I cosiddetti "ultra high net worth individuals" - quei fortunati mortali con patrimoni personali di decine e a volte centinaia di milioni - sono rimasti colpiti dalla crisi finanziaria tanto quanto i piccoli risparmiatori sui quali si è puntata l'attenzione dei media. Hanno subito grosse perdite, soprattutto in oscuri "structured products" e hanno scoperto di essere stati spesso mal consigliati. Gli anni di boom e di rendimenti in crescita avevano portato a una certa comprensibile disattenzione ai dettagli. Il mercato bullish aveva generato una fiducia quasi cieca sia nell'analisi rischio/rendimento sia nell'asset allocation consigliata dalle private bank.

«Molti ricchi avevano concentrazioni di rischio che non capivano e si sono trovati a subire perdite colossali, ad esempio con gli hedge fund dai rendimenti asimmetrici - spiega Lorenzo Ward, ex di Salomon Brothers e di Lehman Brothers e ora financial advisor indipendente e titolare di LH Ward con sede a Londra -. Hanno scoperto di avere investito in prodotti complessi con la caratteristica che chi compra non sa quanto paga, estremamente difficili da valutare».

Molti hanno realizzato tardivamente il duplice ruolo del loro investment advisor, che da valoro consigli ma puntava anche a vendere prodotti della banca. «La verità è che molti dei prodotti strutturati sono stati creati apposta per massimizzare le entrate delle banche e non nell'interesse del cliente - afferma William Drake, fondatore di Lord North Street, private investment office londinese che gestisce patrimoni dai 25 milioni in su e ha diversi clienti italiani -. Il grosso problema delle private bank è che la remunerazione dell'advisor aumenta se trova nuovi clienti o se riesce a spremere di più i clienti esistenti. C'è un conflitto di interessi intrinseco».

Un'analisi dettagliata delle spese di gestione ha spesso rivelato costi eccessivi, dividendi non pagati, commissioni elevate. Una volta scattati i campanelli d'allarme, la reazione di alcuni ricchi è stata quella di abbandonare le grandi private bank dalla reputazione decisamente danneggiata. I più allergici al rischio hanno puntato sul sicuro scegliendo fondi "plain vanilla", certificati monetari, corporate bond e altri porti sicuri, per preservare il capitale e avere liquidi-

tà disponibile. Per scelte così "tranquille" basta una banca commerciale qualsiasi, non serve pagare commissioni a private banker d'assalto.

Una tipica reazione è stata quella di dividere gli asset in diversi portafogli per distribuire

CAMBIO DI STRATEGIE

Dopo le recenti forti perdite molti multi-milionari ora preferiscono servizi di consulenza indipendenti, personalizzati e trasparenti

il rischio. «Il problema è che il patrimonio viene gestito come una serie di piccoli portafogli senza alcuna struttura, mentre è importante mettere ordine nel portafoglio per prima costruirlo e poi gestirlo al meglio, anche in termini operativi, riconcilian-

EXECUTIVE & BUSTE PAGA

Volano (+10%) gli stipendi dei big inglesi

■ La crisi economica e finanziaria, che costa centinaia di migliaia di posti di lavoro in tutta Europa, non sembra toccare i dirigenti dei grandi gruppi quotati alla Borsa di Londra. Secondo un'indagine condotta dal quotidiano «Guardian», i loro stipendi sono addirittura cresciuti in media del 10 per cento nell'ultimo anno.

Questi stipendi - afferma il quotidiano che si basa sui dati pubblicati dalle prime 100 aziende della Borsa londinese - hanno superato il miliardo di sterline; nonostante il taglio dei bonus, l'aumento delle retribuzioni al 10 per cento è comunque il triplo di quelle degli impiegati del settore privato in Gran Bretagna (+3,1% in media). In tutto questo, oltretutto, la Borsa è calata nello stesso periodo di oltre il 31 per cento.

Il più pagato, sempre secondo il Guardian, è Bart Becht, direttore generale di Reckitt Benckiser, con uno stipendio da 36,8 milioni di sterline, pari a circa 42 milioni di euro.

do tutte le transazioni nella massima trasparenza - spiega Ward -. Per fare questo non serve una grande organizzazione, ma solo gente competente e software avanzato. L'industria finanziaria sta subendo una grande trasformazione, simile a quella della telefonia dieci anni fa. Le informazioni non sono più monopolio dei grandi ma accessibili anche dai piccoli».

Per questo molti ricchi si sono invece affidati alle boutique, le cui caratteristiche di indipendenza, imparzialità, servizio dedicato, trasparenza e valutazione del rischio sono diventate all'improvviso più preziose e attraenti. La creazione di un piano d'investimento personalizzato è preferibile ai modelli rigidi in "taglia unica" più adatti agli investitori istituzionali che agli individui. Il modello prevalente ora è quello della banca custode: gli asset del cliente restano presso la banca mentre la boutique li gestisce. L'approccio hands-off è garantito anche dal fatto che la boutique non ha prodotti propri da vendere e quindi non ha conflitti di interesse.

«Molti high-net worth individuals sono rimasti delusi dal trattamento ricevuto dalle grandi private bank e cercano ora consigli personalizzati e un rapporto di fiducia con il loro wealth manager» afferma David Scott, che due anni fa ha lasciato l'incarico di responsabile del wealth management di Ubs UK e ha aperto la boutique Vestra Wealth. Ubs ha fatto causa, ottenendo un'ingiunzione per impedire a Scott di sottrarre clienti o personale Ubs per un anno. Ora Vestra ha oltre 1 miliardo di asset under management, dice Scott, conta di salire a 5 miliardi entro il 2013.

«La reputazione delle banche è ai minimi, quindi le boutique hanno avuto gioco facile a portare via grossi capitali - ammette un private banker che preferisce restare anonimo -. Ma ora il mercato torna a salire e gli investitori hanno notoriamente la memoria corta».

Un ritorno allo status quo ante è difficile, anche se è una questione di scelte personali: «Ci sarà sempre l'investitore che nonostante tutto si sente più protetto scegliendo una grande private bank, mentre altri preferiscono avere una persona che conoscono e di cui si fidano» spiega Drake. In ogni caso, quello che la crisi ha dimostrato negli ultimi mesi, conclude Ward, è che «è meglio avere piccoli gestori per grandi patrimoni: la contraddizione è solo apparente».