

**Patrimoni transnazionali.
Le tendenze**

Sono varie le esigenze degli investitori che diversificano il portafoglio oltre confine. Per soddisfare tutte le richieste della clientela le grandi case di investimento contano su un network internazionale di consulenti

I soldi degli italiani all'estero? Investiti nelle case

Gala Giorgio Fedi

I paperoni italiani (quelli cioè con un patrimonio finanziario fino a 5 milioni) con patrimoni in giro per il mondo sono stabili e all'estero hanno soprattutto case, ville e residenze. Diversamente nel mondo questa tendenza è in vistosa crescita nel segmento dei miliardari (gli ultra ricchi) che possiedono all'estero (dove non risiedono) oltre a tanti immobili anche asset finanziari. «Nel 2019 questo segmento ha superato i 9 mila miliardi di dollari di ricchezza. Rispetto al 2018 la cifra è cresciuta di 1.400 miliardi, il più grande incremento di sempre e si stima che quest'anno ci saranno 332 miliardari in più nel mondo», commenta Ferruccio Ferri, capo del business Global Segments di Ubs. Per seguire bene una clientela di questo tipo è essenziale avere branch e uffici in diversi Paesi e dotarsi di servizi ad hoc, in primis il wealth planning. «Per esempio, con il passaggio alle nuove generazioni queste famiglie diventano sempre più sensibili ai temi di sostenibilità e hanno bisogno di consulenza per l'istituzione delle attività filantropiche, delle collezioni d'arte e in generale su come valorizzare il proprio patrimonio non solo a beneficio della famiglia, ma anche della comunità». C'è

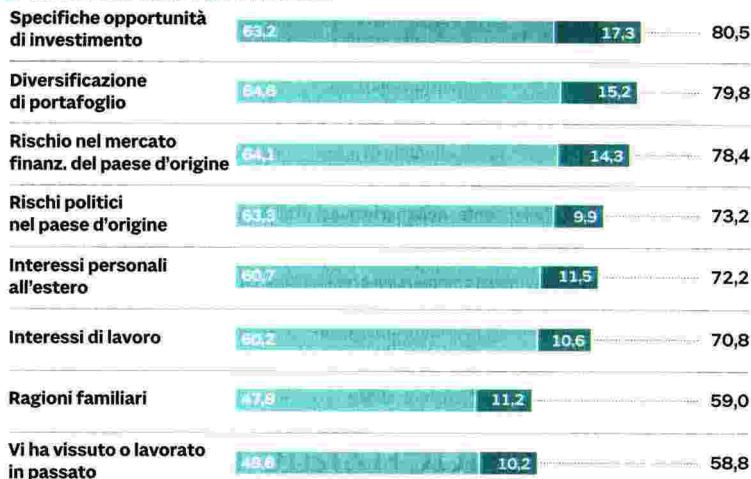
poi il tema della gestione delle tematiche ereditarie e delle questioni legate a possibili matrimoni transnazionali. «Anche una consulenza sulla governance di famiglia è essenziale», aggiunge Ferri. Non solo i super ricchi ma anche i classici clienti private hanno bisogno di servizi di wealth planning che includono per esempio quelli fiduciari. Credem per esempio si appoggia a Euromobiliare Fiduciaria per l'aggregazione dei patrimoni e a Euromobiliare Advisory Sim per aspetti non attinenti alla sfera finanziaria (successione, protezione dei beni e fiscalità). Le esigenze di questa clientela sono eterogenee, «dalla possibilità di sottoscrivere polizze in libera prestazione di servizio a quella di costituire o acquisire società all'estero. Per necessità ancora più specifiche, possiamo mettere in contatto i nostri clienti con operatori professionali con cui abbiamo attivato partnership di collaborazione», afferma Gianluca Rondini, responsabile Private Banking Credem. I motivi per cui si possiede una ricchezza transnazionale sono molti. «Il tema riguarda soprattutto gli investimenti immobiliari. La clientela abbiente a volte detiene proprietà a Londra, Parigi, in Costa Azzurra o sulle montagne svizzere», commenta Saverio Perissinotto, direttore generale Intesa Sanpaolo Private Banking. Può essere una scelta dovuta a ragioni familiari – un

figlio che studia all'estero, un coniuge straniero – o professionali, come nel caso di un imprenditore con interessi di business oltre confine. Ma anche un investimento per diversificare. Per rispondere a questa clientela, Intesa Sanpaolo ha investito sull'espansione internazionale, con l'apertura di una branch londinese e il rafforzamento in Svizzera con l'acquisizione di Banque Morval. «La gestione di questi clienti non può prescindere dalla disponibilità di un network internazionale di consulenti, che sappiano indirizzare le scelte di investimento e di allocazione del patrimonio nella propria interezza, ma tenendo conto delle differenze legislative e fiscali tra un Paese e l'altro», argomenta Roberto Parazzini, responsabile Southern & Western Europe del Wealth Management di Deutsche Bank. Per Parazzini è importante avere un interlocutore primario nel Paese di origine, che si occupi del coordinamento rispetto alle componenti di patrimonio detenute anche negli altri Paesi. «Il tema riguarda sia clienti residenti in Italia, sia residenti all'estero, che possiedono immobili o conti e depositi titoli in vari Paesi», aggiunge Roberto Zuccarini, responsabile rete private banking di Bnl Bnp Paribas. «Quando c'è una ricchezza transnazionale – prosegue – il banker aziona l'intervento del team di wealth planning, specializzato in questo tipo di consulenza e presente in 30 Paesi».

Le ragioni principali di chi investe all'estero

I motivi che spingono gli Hnws a detenere soldi all'estero. In %

■ UGUALMENTE IMPORTANTE ■ PIÙ IMPORTANTE



Fonte: Capgemini Financial Services Analysis, 2016; Global Hnw Insights Survey 2016, Capgemini

Nel 2019 gli asset degli ultra miliardari hanno superato i 9 mila miliardi di dollari

