



Enrico De Martini, ad lpb



Gabriele Montalbetti, ad lgm



Luca Riboldi, ad Ribofin



Uberto Barigozzi, Titolare studio Barigozzi

Consulenza e gestione / I piccoli contro i colossi

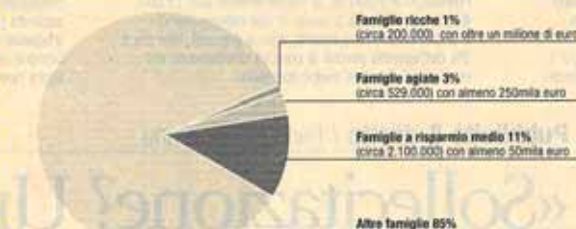
# A chi piace l'indipendenza

Cresciuti nelle grandi istituzioni finanziarie, ora corrono da soli

Puntano su trasparenza e flessibilità per guadagnare quote di mercato

Sono nati e cresciuti nelle più grandi istituzioni finanziarie, si sono affermati e poi hanno spiccato il volo da soli. Una volta si chiamavano outsider e facevano il solletico ai big della finanza, ma adesso gestori e consulenti indipendenti si sono moltiplicati, intercettando il desiderio di trasparenza degli investitori. Enrico De Martini è il classico rappresentante della categoria: 44 anni, nato professionalmente in Fideuram, cresciuto in SanPaolo Invest dove è arrivato a ricoprire la carica di marketing manager. Da un paio di anni si è messo a correre da solo, fondando insieme ad alcuni soci Independent private bankers (ipb), dove il nome è già tutto un programma. «Nella nostra società non c'è alcun investitore istituzionale di riferimento, quindi i conflitti d'interesse non ci riguardano. Pur essendo stati autorizzati come Sim solo da inizio anno, abbiamo già siglato 17 accordi con società prodotte e altri seguiranno e breve. Insieme al classico servizio di consulenza strumentale, che prevede la promozione di portafoglio prodotti, offriamo anche consulenza oggettiva, cioè quella che permette al cliente di ricevere consigli indipendenti su tutti i fondi disponibili sul mercato. È nostra abitudine, però, non fare pagare doppie commissioni. Nel caso l'acquisto del prodotto finanziario fruti commissioni, restituiamo

## Il mercato delle famiglie ricche in Italia



Fonte: Cnaifi e Gafi, Banking per il family business, Banca Editrice, 2004

mo al cliente il costo della consulenza oggettiva».

All'etichetta di indipendente tiene molto anche Gabriele Montalbetti, un passato da gestore di J.P.Morgan private banking e un presente da amministratore delegato di Independent global managers, Sim nata nel '99. «Lavorare in un grande gruppo è un'esperienza gratificante, però come gestore sei costretto a vendere i prodotti fatti in casa, diciamo così. Se sei indipendente puoi scegliere i migliori prodotti sul mercato, con evidenti benefici per la clientela. E poi lavorare in

una struttura così piccola ti permette di essere flessibile quel tanto che basta ad adeguare l'offerta alle esigenze della clientela. Senza contare i minori costi: ci facciamo pagare le commissioni solo dal cliente. Le fee ricevute dal gestore da cui compriamo i prodotti le retrocediamo ai clienti». Un brillante carriera fra i big della finanza l'ha fatta anche Luca Riboldi, ex responsabile dell'asset management di Citigroup Italia e attuale ceo e presidente di Ribofin, società di consulenza negli investimenti. «Facciamo consulenza a 360 gradi, aiutando i nostri clienti a

scegliere le aziende e i settori in cui investire e indicando l'asset allocation più appropriata. Fra i nostri clienti abbiamo anche numerosi family office, che si rivolgono a noi per avere consigli su come gestire i beni delle famiglie». Quella dei family office è una nicchia di mercato che è molto presidiata da pool di professionisti indipendenti. «I banchieri di famiglia non esistono più» spiega Alessandro Maria Rinaldi, ex amministratore delegato di Fineco Investimenti e attuale presidente di Cofib, un family office che ha come clienti una ventina di ricche famiglie di imprenditori italiani. «Il private banking classico si rivolge a una clientela con disponibilità da un milione di euro in su offrendo prodotti standardizzati, mentre il family office è destinato a famiglie con patrimoni finanziari di almeno una cinquantina di milioni di euro». In questa nicchia di mercato lavora anche Uberto Barigozzi, titolare di uno studio di commercialisti e di una fiduciaria specializzati nel family office. «È un mercato piccolo e difficile. Per questo abbiamo sviluppato, insieme ad Analyst, un software che ci permette di analizzare e consolidare i portafogli mobiliari. Il software, insieme all'indipendenza, ci aiuta a conquistare la fiducia dei clienti».

pagina a cura di  
Pietro Balducci