

ANDRIOLO, MANAGER UNICREDIT, ILLUSTRÀ GLI ANDAMENTI DEL MERCATO

Il private non tradisce

*I risultati dei mercati hanno premiato chi ha scelto determinati investimenti
Ma una fetta di clienti chiede strategie per salvare i propri patrimoni dalla crisi*

DI ANTONIO GIORDANO

Il mondo della clientela private nell'Isola difende i propri patrimoni grazie agli andamenti di mercato e cerca di reagire ai colpi della crisi. Tra investimenti in arte e andamenti dei mercati chi ha affidato i propri patrimoni a dei professionisti della gestione ha ottenuto dei buoni risultati nel corso dell'ultimo anno. Questo, in sintesi, quello che ha spiegato a *Milano Finanza Sicilia* Fulvio Andriolo, da gennaio responsabile per la clientela private dell'Isola di Unicredit, cioè chi ha dei patrimoni liquidi da gestire da almeno 500 mila euro. La crisi in atto, dunque, non sembra colpire chi ha dei patrimoni e la regola vale anche per la Sicilia. «La numerosità dei clienti è stabile», ha spiegato Andriolo mentre «crescono di valore i patrimoni grazie a due anni di buone performance dei mercati». In Sicilia Unicredit può vantare la rete private più estesa nell'Isola con uffici in ogni provincia e circa 50 private banker a disposizione della clientela. Il patrimonio gestito ammonta a circa 4 miliardi di euro e il 40% è concentrato su prodotti di raccolta gestita. La banca di Piazza Cordusio, inoltre, detiene circa il 14% del mercato private dell'Isola. Ma come si compone la clientela che si affida ai private banker di Unicredit? «Ci sono due tipi di clienti», ha spiegato Andriolo, «la più numerosa è quella che ha patrimoni consolidati che stanno affrontando o dovranno affrontare la tematica successiva o di distribuzione del proprio patrimonio». Una clientela, ha notato Andriolo, «che sta cambiando le proprie abitudini, seppur parzialmente con l'esigenza di integrare il proprio reddito». Ma tra questi, ha notato il manager di Unicredit, ci sono anche imprenditori che stanno piano piano dismettendo il proprio patrimonio per

dotare la propria azienda dei mezzi necessari per affrontare l'attuale fase congiunturale negativa.

L'altro ramo di clienti è rappresentato da una popolazione più giovane «professionisti o imprenditori» dei quali Unicredit offre «oltre la struttura di investment bank anche la consulenza per lo sviluppo della azienda come patrimonio». Una clientela più smaliziata e dinamica. «A questa ultima fascia di clientela offriamo altri aspetti della consulenza a 360 gradi: il real estate come investimento immobiliare per il proprio patrimonio, investimenti in arte e sui temi della fiscalità». Così la struttura di Unicredit ha dei responsabili che seguono il mercato dell'arte al quale i clienti di solito riservano», ha aggiunto, «il 5% del patrimonio gestito» e organizza salotti finanziari in cui vengono esposte alla propria clientela le migliori opportunità di investimento nei diversi campi (l'ultimo si è svolto a **Palazzo Branciforte** a Palermo mentre il prossimo è in programma a Catania a Settembre) mantenendo anche un occhio attento sul mercato del real estate visto come opportunità di investimento.

Il mercato principe, però è quello azionario e delle obbligazioni. «Questo posizionamento fino a tre o quattro mesi fa ha permesso alla clientela di beneficiare di corsi obbligazionari importanti», ha spiegato ancora il manager. Ma adesso è tempo di rivedere gli investimenti «stiamo procedendo a un ritorno al rischio su determinati portafogli». La parola d'ordine è diversificazione «per settori di investimento ma anche per area geografica». Occhi puntati sul mercato Usa ma anche su quello europeo, in particolare per i settori bancari, immobiliari e industriale sui quali gli analisti di Unicredit vedono un potenziale di crescita che potrebbe derivare da una imminente ripresa della congiuntura. (riproduzione riservata)

