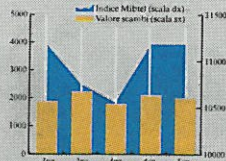


BORSA -%

Indice Mibtel 11.175



BORSE ESTERE

Dow Jones	6.952	↑
Nasdaq	1.373	↑
Tokyo	7.376	↑
Francoforte	3.914	↑
Zurigo	4.577	↑
Londra	3.694	↓
Parigi	2.674	↑

VALUTE-TASSI

Euro-Dollaro	1,2786	↑
Euro-Sterlina	0,9255	↑
Euro-Yen	125,35	↓
Euro-Fr.Sv.	1,4772	↑
Eonia Overn.	1,34	↑
Euribor 3M	1,69	↓
T. Stato T. Fisso	4,26	↑
T. Stato Indic.	2,94	↓

FUTURE

Euro-Bund	123,97	↓
US T-Bond	124,27	↓
S&P-Mib	13.675	↑
D.Jones Cbot	6.910	↑
Nasdaq 100	1.126	↑
Petrolio - Brent	43,11	↓
Oro - Fixing \$	899,50	↓

MFE

il quotidiano
dei mercati finanziari

€ 1.20

Uk £ 1.40 - Ch fr. 3,00
Francia € 1,90

Classeditori

Il vecchio banchiere di famiglia tornerà di moda

DI MASSIMO PAOLO GENTILI*

Il banchiere di famiglia è una figura che potrebbe tornare di moda. Ritengo che oggi, all'indomani di eventi molto traumatici, sia di fondamentale importanza ritrovare personalità disponibili a condividere le preoccupazioni dei clienti per il futuro, proprio e dei propri figli e, di conseguenza, per la salvaguardia del proprio patrimonio. Tale esigenza si è già manifestata dopo l'11 settembre e, forse, lo sta facendo anche adesso.

Questa crisi, che sembra non aver fine, non farà che riportare alla ribalta e avvantaggiare quei player di minori dimensioni che, pur avendo messo in gioco nome, professionalità e patrimonio, erano stati in parte snobbati a seguito dell'avvento delle grandi case di investimento e dei

grossi gruppi globali. Tuttavia, il principio «too big to fail», alla luce dei recenti eventi oggi è messo fortemente in discussione, anche a causa dell'egoismo di manager dimostratisi avidi nel perseguire anzitutto i propri interessi, a scapito delle esigenze dei clienti.

E' dunque il momento giusto per la riaffermazione dei banchieri di famiglia, coloro i quali hanno sempre anteposto la cura di quei valori che caratterizzano l'attività del banchiere e che hanno dedicato la vita a custodire e conservare il patrimonio e i segreti delle grandi famiglie, senza farsi tentare da facili guadagni e

popolarità. Riemergerà la voglia di fornire un servizio magari più semplice, ma concreto. Il banchiere dovrà calarsi nei panni dell'investitore e dell'imprenditore, avere con esso un rapporto profondo, nella consapevolezza che il profitto della banca è solo conseguenza del fatto di anteporre a tutto gli interessi della clientela. Il banchiere di famiglia dovrà dimostrare nei fatti, anche tramite lo stile di vita, quali sono i suoi valori e il suo modello di business. Forse un modello che genererà meno margini e multipli di valutazione più bassi, ma che si tramanda di padre in figlio e che forzatamente deve essere oggi opportunamente rivalutato. (riproduzione riservata)

* partner di Garlati Gentili & Partners