

Nel 2017 si è confermata la tendenza alle acquisizioni e i grandi protagonisti si sono fatti più forti. Le fabbriche di prodotto e le reti distributive possono assicurare un miglior servizio alla clientela.

I big crescono, ma conviene un mercato più concentrato?

Nel 2017 è continuato il processo di concentrazione nel settore del private banking in Italia e si sono rafforzati soprattutto i primi 10 gruppi bancari che sono stati i principali protagonisti di alcune acquisizioni di good bank. La quattordicesima edizione dell'Osservatorio Magstat, ha fotografato la situazione, che il suo presidente, Marco Mazzoni, sintetizza così: «Ubi Banca ha acquisito Nuova Banca delle Marche, Nuova Banca Etruria e del Lazio, Banca Federico Del Vecchio, e Nuova Cassa di Risparmio di Chieti. Bper ha preso la Nuova Cassa di Risparmio di Ferrara. Intesa Sanpaolo, come si sa ha acquisito le due venete, Banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca. Credit Agricole Italia ha conquistato Cassa di Risparmio di San Miniato, Cassa di Risparmio di Cesena e Cassa di Risparmio di Rimini. E il primo dicembre 2017 è nata Mediobanca Private Banking, il nuovo brand al servizio della clientela private. Come approvato nel Consiglio di Amministrazione dello scorso 26 ottobre, dal 1° di-

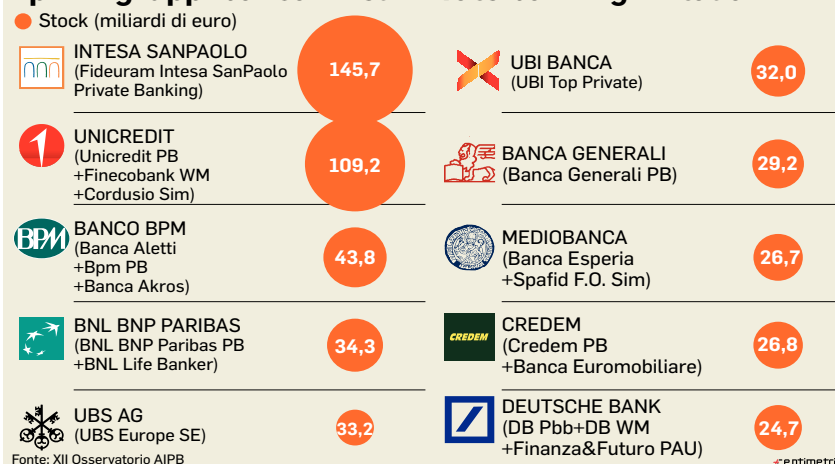
cembre sarà effettiva la fusione per incorporazione in Mediobanca della controllata al 100% Banca Esperia».

LA SELEZIONE DEI MIGLIORI

Per il segretario generale dell'Associazione Italiana del Private Banking (Aipb), Antonella Massari, «i fenomeni di concentrazione, in generale, sono regolati da logiche di mercato che alimentano la sana competizione tra i player. In questo senso tenderanno a prevalere i migliori, generando beneficio sia per il settore che per i clienti finali. Nel private banking assistiamo alle fasi iniziali di questo fenomeno di medio/lungo periodo che sta portando a un aumento della pressione competitiva, di cui è complice anche il crescente interesse generato dal business private e testimoniato dal numero sempre maggiore di operatori che decidono di sviluppare un'offerta dedicata a questo segmento di clientela».

I movimenti stanno proseguendo anche nei primi mesi del 2018. A gennaio Julius Baer è salita dall'80 al 100% di Kairos

I primi gruppi bancari nel Private banking in Italia



Investment Management. Intesa Sanpaolo Private Banking ha invece acquisito il gruppo elvetico Banque Morval. Ersel ha invece firmato l'accordo per Banca Albertini Syz. «Ersel acquisirà nel 2018 la quota di maggioranza della storica casa milanese, rilevando dal Gruppo Syz il 64,3% delle azioni attualmente in mano al gruppo bancario svizzero, mentre Alberto Albertini manterrà l'attuale quota del 35,7%». Marco Mazzoni di Magstat ricorda anche che Banca Pa-

trimoni Sella & C e Schroders Italy Sim hanno perfezionato lo scorso mese di febbraio «l'accordo di alleanza strategica nel Wealth Management in Italia. In base alla struttura dell'intesa, il ramo di Wealth Management di Schroders in Italia viene conferito in Banca Patrimoni Sella

& C, ovviamente in cambio di una partecipazione azionaria in quest'ultima».

LA QUALITÀ DEL SERVIZIO

La concentrazione in atto potrebbe far acuire i conflitti di interesse? Antonella Massari invoca Mifid 2 e commenta: «L'entrata in vigore di Mifid 2, e in particolare della product governance, tenderà a ridurre i rischi di conflitto di interesse attraverso l'introduzione di requisiti più stringenti relativi al processo di selezione e distribuzione degli strumenti di investimento alla clientela. In questo nuovo scenario sarà richiesta maggiore collaborazione tra produttori e distributori affinché la qualità del servizio offerto alla clientela risulti sempre più di qualità e in linea con le reali esigenze manifestate dai destinatari».



Alberto Albertini

Marco Barbieri

SUL CONFLITTO DI INTERESSI VIGILA LA NUOVA NORMATIVA DEDICATA AI SERVIZI PUÒ ESSERE IL MODO DI FARE EFFICIENZA