

ANALISI DI SETTORE

Il «private» italiano cresce e si concentra

Le masse in aumento del 4% hanno superato gli 800 miliardi, la metà del Pil nazionale
I grandi gruppi bancari hanno fatto acquisizioni. E ci sono altre partite aperte

di **Gabriele Petrucciani**

Continua la crescita del private banking. Un mercato che, secondo Aipb (Associazione italiana private banking) guidata da Fabio Innocenzi, è cresciuto nel 2017 di quasi il 4%, raggiungendo una valorizzazione di 806 miliardi di euro, quasi la metà dell'intero Pil italiano (è al quarto posto nell'Europa occidentale). Capitali che appartengono in prevalenza a risparmiatori con portafogli rilevanti, ampiamente diversificati, e con esigenze di liquidità non stringenti.

Dati che mostrano un mondo in ottima salute. Anche se negli anni la competizione ha spinto il settore ad evolvere, per effetto anche della recente introduzione della Mifid II (la direttiva europea di secondo livello entrata in vigore a inizio anno), cercando di proseguire nell'attento controllo dei costi e nella ricerca di fonti diversificate di reddito.

Scale

Così, le economie di scala hanno assunto un ruolo sempre più rilevante. Ed è per questo motivo che c'è stato un aumento dei progetti di acquisizione e riorganizzazione nel settore. Il fenomeno di concentrazione del mercato è ben evidente se si guarda l'evoluzione della quota dei primi 10 operatori, che a fine 2017 ha raggiunto secondo Aipb il 72% (era il 62% nel 2013). Un fenomeno di medio/lungo periodo molto simile a quello che hanno già vissuto in passato altri settori. Tra i principali deal che hanno interessato gli ultimi anni si ricordano l'acquisizione della divisione private di Barclays da parte di Che Banca!, l'inclusione del private banking di Bpm e di Banca Akros in Banca Aletti e l'operazione di Ubs su Santander Private Banking. «Nel 2017, poi — ricorda Marco Mazzoni, fondatore di Magstat — si sono rafforzati soprattutto i primi 10 gruppi bancari, protagonisti di alcune acquisizioni di good bank, come



Aipb
Fabio Innocenzi è alla guida dell'Associazione italiana private banking

Ubi Banca (ha rilevato Nuova Banca delle Marche, Nuova Banca Etruria e del Lazio, Banca Federico Del Vecchio e Nuova Cassa di Risparmio di Chieti), Bper (su Nuova Cassa di Risparmio di Ferrara), Intesa Sanpaolo (su Banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca), Crédit Agricole Italia (su Cassa di Risparmio di San Miniato, Cassa di Risparmio di Cesena e Cassa di Risparmio di Rimini). Oltre a Mediobanca, che lo scorso dicembre ha incorporato la controllata Banca Esperia». Un settore evidentemente in fermento, che anche quest'anno, complice l'arrivo della Mifid II, è stato protagonista di diverse operazioni di consolidamento. Ne sono un esempio l'acquisto del gruppo elvetico Banque Morval da Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking, l'accordo tra Ersel e Banca Albertini Syz, l'operazione

di Crédit Agricole (attraverso la controllata Ca Indosuez Wealth Management) su Banca Leonardo, o ancora l'acquisto della partecipazione di controllo di Banca Intermobiliare da parte di Trinity, società di investimento di diritto irlandese gestita da Attestor Capital. Senza dimenticare il perfezionamento dell'accordo tra Banca Patrimoni Sella e Schroders.

L'accelerazione

«Negli ultimi 18 mesi abbiamo assistito a un intensificarsi delle operazioni di concentrazione nel settore, segno che il mercato sta rispondendo ai nuovi stimoli che derivano sia dall'introduzione della normativa Mifid II sia dalla continua richiesta di alta qualità e specializzazione da parte di clienti che diventano sempre più esigenti e consapevoli — conferma Alessandro Marchesin, direttore commerciale di Banca Patrimoni Sella —. Attraverso fusioni, integrazioni e partnership i player, soprattutto di dimensioni ridotte ma non solo, hanno la possibilità di crescere accedendo a nuovi mercati, perseguendo economie di scala, rafforzando l'offerta all'insegna di un contesto dove innovazione e consolidamento sono ormai una necessità».

Sul tavolo delle trattative ci sono fascicoli molto delicati ancora aperti, stile Banca Carige e Mps. Tuttavia, è difficile dire se il fenomeno del risikko continuerà con i ritmi e le dimensioni di questi ultimi anni. Certo, sempre più gli operatori tenderanno a lavorare «a grappolo»: le boutique si specializzeranno sempre più in settori di nicchia, proponendo ai clienti di utilizzare in contemporanea altre strutture per i servizi non direttamente coperti. Per alcune banche di dimensioni minori e di minore specializzazione questo già avviene, così come avviene spesso nel settore del risparmio gestito.

BUSINESS

Quanto vale il passaggio generazionale

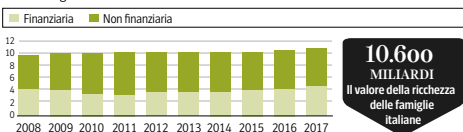
Pianificazione successoria, ma non solo. L'offerta di servizi al mondo delle piccole e medie imprese da parte delle private bank sta diventando sempre più ampia. Tanti gli operatori che negli ultimi anni hanno deciso di dedicare un'attenzione sempre maggiore alle pmi. Ne sono un esempio Cordusio (Gruppo Unicredit), fortemente specializzata sul passaggio generazionale, Banca Generali, o ancora Azimut che con Libera Impresa offre alle aziende una piattaforma in grado di supportarle in ogni fase del loro ciclo di vita. Il mondo delle pmi ha registrato negli ultimi anni una crescita significativa; in termini di numero, ma anche di fatturato. Negli ultimi 5 anni, per esempio, il giro d'affari è cresciuto

Le prime 10 società controllano il 72% del mercato. Crescono i servizi per gli imprenditori

di oltre il 30%, con una migliore redditività annua del 7,6 per cento. Ma se da un lato, con la ripresa in corso, le piccole e medie imprese si sono rinforzate, dall'altro lato si trovano a dover fronteggiare uno scenario con rinnovate sfide nei confronti del mercato. A questo, si aggiunge poi il fatto che molte aziende sono a conduzione familiare, e per continuare a creare valore dovranno necessariamente affidarsi a una consulenza mirata. Le private bank hanno fiutato l'affare e negli ultimi anni hanno accelerato nell'offerta di strumenti dedicati. Così, oltre al passaggio generazionale, oggi offrono servizi dedicati di ogni tipo, che spaziano dalla consulenza legale e fiscale alla valutazione del patrimonio aziendale, fino al supporto alle operazioni di finanza straordinaria.

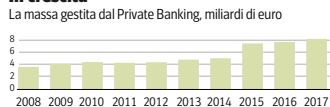
Ga. Petr.

Foto di gruppo Come è cambiata negli anni la composizione della ricchezza delle famiglie italiane. Milardi di euro



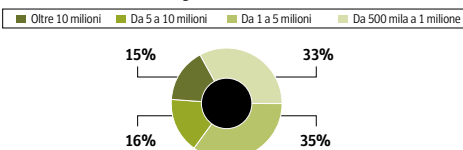
10.600 MILIARDI
Il valore della ricchezza delle famiglie italiane

In crescita La massa gestita dal Private Banking, miliardi di euro



806 MILIARDI
Il valore della ricchezza gestita dal Private Banking nel 2017

La mappa La ricchezza finanziaria delle famiglie Private



Fonte: Aipb su dati Istat e Banca d'Italia; Aipb - Prometeia

Pparrà

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA