

AIPB: si parla di Noi

EAV: € 12.391
Lettori: 153.101

Le banche cambiano mestiere Consulenze per i patrimoni una miniera da 750 miliardi

Camilla Cresci

LE BANCHE non sono più solo prestiti, mutui e fidi. Da diversi anni ormai gli istituti italiani stanno spostando il focus dell'attività dal business tradizionale a settori un tempo marginali che acquistano via via maggiore importanza nei piani industriali e nei bilanci. È questo ad esempio il caso del *private banking*, l'insieme dei servizi di consulenza finanziaria per grandi patrimoni che ormai quasi tutti i gruppi offrono alla clientela di alta gamma. Con oltre 750 miliardi di euro in gestione, quasi 900mila clienti, 254 società attive e circa 13 mila *banker* il settore è in forte crescita e vede nelle prime posizioni proprio le grandi banche commerciali come Intesa Sanpaolo e Unicredit. La strategia dei grandi gruppi non deve stupire perché, proprio la debolezza dell'attività tradizionale con il margine di interesse che procede spesso a passo di gambero, ha spinto i banchieri a cercare ricavi nel settore della consulenza dove i profitti sono ancora alti. Oltretutto il *private banking* è meno legato al ciclo economico di quanto non lo siano il *retail* e il *corporate banking* e, avendo un profilo di rischio inferiore rispetto all'intermediazione creditizia classica, assorbe decisamente meno capitale.

MA CHI sono i *player* maggiori? In Italia al vertice della classifica del

↑ L'UNIVERSO DEL PRIVATE BANKING

Sono i servizi di consulenza finanziaria per grandi patrimoni. Intesa e Unicredit i leader del mercato

private banking ci sono per l'appunto Intesa e Unicredit, considerando poi che la Ca' de Sass è presente anche con la storica controllata Banca Fideuram: questi tre soggetti rappresentano il 30% del mercato con 217 miliardi di masse in gestione. Seguono Ubi con 33 miliardi, Banca Aletti (gruppo Banco Bpm) con quasi 30 miliardi, Bnl con 28 miliardi, Mps con 24 miliardi, Ubs Italia con 20 miliardi, Deutsche Bank con 18 miliardi e Banca Esperia con 16 miliardi.

Dalla classifica si evince che larga parte del mercato è nelle mani delle divisioni specializzate delle banche commerciali con approccio più *mass market*, mentre gli istituti stranieri hanno una presenza importante anche se minoritaria. Infine, una fetta di mercato è riservata a una decina di banche italiane indipendenti specializzate nel settore come Esperia, Leonardo o Finnat Euramerica e a boutique finanziarie focalizzate su servizi specifici come Ersel Sim, Bim, Quadrivio sgr e altre.

Nel settore c'è insomma spazio per il consolidamento, anche se le strade percorribili sono diverse. Una di queste potrebbe essere il rafforzamento delle banche universali italiane con acquisizioni mirate, anche all'estero. È questa la strada scelta da Intesa con la recente acquisizione per 200 milioni di Banca Morval, la boutique finanziaria svizzera controllata dalla famiglia Zanon di Valgiurata e specializzata nella gestione

dei grandi patrimoni. L'operazione, oltre a rafforzare il *private banking* della Ca' de Sass, crea un importante presidio in una delle aree interessanti per il settore. Altro genere di interlocutori si starebbe invece affacciando sul dossier di Banca Intermobiliare, l'istituto torinese che la ex Veneto Banca ha messo da qualche mese sul mercato.

AL TAVOLO per un'eventuale acquisizione ci sarebbero diversi fondi di investimento (come l'americano At-testor) e una compagnia di riassicurazione come Barents Re. A fine luglio invece la controllata Bim Suisse è stata ceduta a Banca Zarattini per 40,4 milioni di franchi. Al contrario alcuni gruppi come Carige hanno scelto di valorizzare il *private banking* di casa, interrompendo processi di cessione come quello che stava interessando Banca Cesare Ponti. Molti esperti sono peraltro concordi nel ritenere che i margini di crescita del settore saranno incoraggianti anche nei prossimi anni. Secondo le elaborazioni Prometeia-Aipb (l'associazione italiana *private banking*), la ricchezza degli *high net worth individuals* in Italia ha segnato nel 2016 una crescita media composta del 2,6% dal 2009. Aumenta insomma la propensione delle famiglie più ricche ad affidare la gestione del proprio patrimonio a *boutique* e *family office* che, anche negli anni della crisi, hanno aumentato la propria penetrazione in questa preziosa nicchia di clientela.

