

AIPB: si parla di Noi

Caccia al tesoro delle famiglie

L'anno d'oro dei private banker che cercano un milione di clienti

Camilla Cresci
MILANO

QUEGLI OLTRE 4 mila miliardi di risparmi privati continuano a essere la risorsa principale dell'economia italiana. Una risorsa pari al doppio del Pil e sempre più destinata all'investimento se è vero che il 38% dei risparmiatori italiani è disposto a mettere in circolazione il proprio tesoretto (dati Acri-Ipsos). La tesi, rilanciata dalla giornata mondiale del risparmio, è ulteriormente avvalorata dall'interesse che istituzioni finanziarie nazionali ed estere mostrano per il mondo del risparmio gestito e per la sua fascia più alta e sofisticata, il *private banking*. Con oltre 750 miliardi di euro in gestione, quasi 900mila clienti, 254 società attive e circa 13 mila banker in Italia il settore è in forte crescita e vede nelle prime posizioni proprio le grandi banche commerciali.

LA STRATEGIA non stupisce perché, se da un lato l'intermediazione tradizionale soffre di margini ridotti per il bassissimo livello dei tassi, dall'altro lato il profilo di rischio del *private banking* è assai più basso e quindi il consumo di capitale risulta più contenuto. Considerazioni di questo tipo dimostrano perché la maggior parte degli istituti generalisti si stiano focalizzando su

↑ **BANKITALIA
E LE CIFRE
DEI RISPARMI**

**L'indagine
Acri-Ipsos,
istantanea sul
risparmio.
I dati di
Bankitalia
evidenziano le
abitudini
degli
italiani**

questa nicchia di mercato, valorizzandola nei recenti piani industriali. 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 composita 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.

IN ITALIA al vertice della classifica del *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.

Che il settore sia al centro di forti appetiti lo dimostrano anche le numerose operazioni straordina-

rie degli ultimi mesi. Ultima è stata l'acquisizione di Banca Immobiliare da parte del fondo Attestor. La *boutique* finanziaria torinese ha alle spalle un passato difficile, segnato prima dalle difficoltà nel comparto immobiliare e poi dalla gestione di Veneto Banca. Oggi però, con un azionista internazionale nel capitale, l'amministratore delegato Giorgio Girelli potrebbe essere in grado di sviluppare un'offerta di alta gamma con basso assorbimento di capitale.

A FINE LUGLIO invece la controllata Bim Suisse è stata ceduta a Banca Zarattini per 40,4 milioni di franchi. Sul *private* è focalizzata anche Intesa Sanpaolo che ha recentemente comprato per 200 milioni Banca Morval, la *boutique* finanziaria svizzera controllata dalla famiglia Zanon di Valgiurata e specializzata nella gestione dei grandi patrimoni. È invece degli ultimi giorni la cessione a Efg International della lussemburghese Ubi Banca International, la controllata del gruppo lombardo che porta in dote una raccolta diretta di 900 milioni di euro e circa 3 miliardi di indiretta.

C'è infine chi segue la strada del consolidamento domestico come hanno fatto le famiglie Giubergia e Albertini, nomi che hanno segnato la storia di Piazza Affari: la scorsa settimana Ersel ha infatti annunciato l'acquisto della storica banca Albertini Syz.

