

[Link alla pagina web](#)

Molesini (Fideuram ISPB): “Vogliamo diventare una delle prime cinque private bank in Europa”

Il private banking italiano ha sviluppato un modello di business ‘sostenibile’, che si è affermato nell’arco dei decenni ed è riuscito ad adattarsi ai tempi. Ciò ha consentito alle imprese di consulenza di assumere un ruolo sempre più determinate nella crescita della



ricchezza finanziaria degli italiani. Stando ai più recenti dati forniti da **AIPB**, l’industria privata del Belpaese ha registrato nel primo semestre del 2019 una crescita dell’8,6%, attribuibile prevalentemente all’effetto di rivalutazione di mercato ma anche a flussi generati da operazioni di riorganizzazione dei modelli di servizio. Al 31 giugno gli asset gestiti dal settore in Italia si attestavano a 844 miliardi di euro che, sempre secondo le stime di **AIPB**, potrebbero arrivare a 920 nel 2021*. In questo scenario, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking (Fideuram ISPB) è una delle realtà italiane più dinamiche: nei primi nove mesi dell’anno le masse amministrative sono cresciute a quasi 236 miliardi, insieme alla componente di risparmio gestito, alle commissioni e all’utile netto. “Il nostro modello è resiliente in ogni condizione di mercato. Continuiamo a generare valore per i nostri clienti grazie allo straordinario lavoro dei nostri 5.900 private banker e consulenti finanziari che supportiamo con investimenti in formazione sul versante dell’innovazione del prodotto”, ha commentato Paolo Molesini, amministratore delegato e direttore generale di Fideuram ISPB. “La nostra rotta è stata indicata chiaramente nel Piano d’Impresa 2018 - 2021: vogliamo diventare una delle prime cinque private bank in Europa, la seconda nell’Eurozona per masse gestite, con l’obiettivo di un ulteriore flusso di raccolta netta gestita pari a 55 miliardi di euro al 2021”, sottolinea. Piani di crescita Le unità operative dell’entità sono a Lugano, Ginevra, Londra e Lussemburgo, ma l’intenzione è sviluppare le sue attività nel settore, tenendo presente anche dove il Gruppo è già conosciuto e ci sono numerosi italiani di

seconda o terza generazione. “Abbiamo individuato Argentina e Uruguay: tutti mercati che hanno minori barriere culturali all’ingresso. Abbiamo anche un ufficio di rappresentanza in Barhain. L’unione di tre reti (Fideuram, San Paolo Invest e Intesa Sanpaolo Private Banking, completata nel 2015) ha permesso di far convivere con successo i consulenti esterni accanto ai banker dipendenti”, continua l’AD. “Il totale dei nostri professionisti (al 30 settembre 2019) è di poco inferiore alle 6.000 unità. Il business plan prevede un ingresso di altri 1.400 professionisti entro il 2021. La crescita avverrà sia con l’ingaggio di professionisti di esperienza provenienti da altre realtà, sia attraverso la formazione di nuovi banker”, continua sul punto. Negli scorsi anni il Gruppo ha creato il ‘Campus Fideuram’ nelle sedi di Milano, Roma e Torino, che fornisce corsi di aggiornamento per tutta la rete ed è stata lanciata anche un’offerta formativa digitale. “Il passaggio al digitale è una chiave del nostro piano d’impresa per allargare la base della clientela”, sottolinea Molesini. In questo contesto si inserisce 'Alfabeto Fideuram', “una piattaforma digitale che arricchisce il modello di relazione tra private banker e clienti con un nuovo canale per la consulenza e trasporta nel mondo digitale la consulenza finanziaria che il banker offre sul canale fisico, fornendo un supporto quotidiano al suo lavoro, permettendogli di concentrarsi sulle attività che generano valore per il cliente: un canale all’avanguardia attraverso il quale è possibile raggiungere nuovi potenziali clienti, supportando il ricambio generazionale”, spiega. I portafogli della clientela Secondo l’amministratore delegato di Fideuram ISPB per costruire un asset allocation efficiente è necessario “occorre valutare assieme ai clienti i loro bisogni, considerare un ragionevole orizzonte temporale e un profilo di rischio ottimale”. Per Molesin, l’anno prossimo gli investimenti alternativi diventeranno una componente sempre più significativa all’interno dei portafogli. “Diversificare con prudenza il patrimonio verso questo tipo di investimenti può essere positivo perché sono meno correlati ai mercati finanziari e perché offrono un rendimento importante, con un rischio relativamente modesto, anche se con la rinuncia alla liquidabilità immediata”, spiega. Il gruppo Fideuram - ISPB ha identificato, già da alcuni anni, l’importanza per i clienti di investire nei mercati privati e ha creato, a partire dal 2016, la gamma di prodotti Fideuram Alternative Investments, fondi d’investimento alternativi che investono nei private markets. “Il recente fondo FAI Mercati Privati Globali ha raccolto, dall’apertura del primo collocamento, oltre 530 milioni di euro ed è stato sottoscritto da più di 4.000 clienti, rivelandosi uno dei maggiori collocamenti mai effettuati in Italia su questa tipologia d’investimento”, commenta Molesini. “Lo scorso 8 dicembre, inoltre, si è concluso il collocamento del FAI Mercati Privati

Europei, portafogli multi asset che mirano a costruire un portafoglio di investimenti diversificato sia in termini di asset class sia di paese geografico”.* Nel numero cartaceo di Funds People Italia (dicembre 2019, sezione business) è presente un approfondimento sul private banking italiano con i contributi di **AIPB** (Antonella Massari), UBI Top Private (Riccardo Barbarini), Banca Aletti (Alessandro Varaldo), UniCredit (Salvatore Pisconti), Fideuram ISPB (Paolo Molesini), Banca Generali (Marco Bernardi), Deutsche Bank (Eugenio Periti) e FinecoBank (Giampaolo Stivella). Per ricevere la rivista (destinata ai soli professionisti del settore) iscriversi qui.