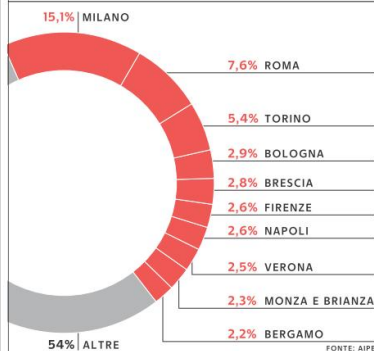


Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Il boom del private banking

I numeri

MILANO, ROMA E TORINO IN TESTA
I GRANDI PATRIMONI IN ITALIA SUDDIVISI PER CITTÀ

Banche estere alla conquista dei patrimoni dei ricchi italiani

LUIGI DELL'OLIO

Dopo Wellington e Vontobel anche SogGen e Barclays si rafforzano a Milano, puntando la fascia alta del mercato. Mentre i gruppi tricolori stentano a chiudere le acquisizioni possibili per i prezzi troppo alti

Grandi gruppi internazionali che rafforzano le proprie strutture in Italia, storiche realtà nazionali che valutano la possibilità di espandersi allargarsi integrazione e possibili operazioni di merger & acquisition che gli advisor fanno girare da un candidato acquirente a un altro. Probabilmente mai, in passato, vi è stato in Italia un dinamismo intorno al settore del private banking - la gestione dei patrimoni finanziari non inferiori ai 500 mila euro - paragonabile a quello a cui si assiste nelle ultime settimane.

Dopo la sede inaugurata a Milano a fine estate dagli svizzeri di Vontobel, a febbraio è toccato agli statunitensi di Wellington Management. Nelle scorse settimane, poi, hanno calato l'asso altri due big. Société Générale ha aperto una succursale della divisione private banking, rafforzando l'ufficio di rappresentanza avviato nel 2017. La crescente domanda di consulenza, spiega la responsabile Alessia Manghetti, ha spinto il gruppo francese a radicarsi maggior-

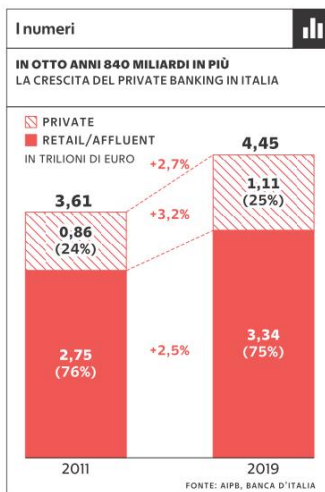
mente. «È necessario essere vicini ai clienti se intendiamo accompagnarli erogando loro il miglior servizio possibile», sottolinea, aggiungendo che il target principale è costituito dagli *ultra-high net worth individuals* (Uhnw), vale a dire i detentori di patrimoni non inferiori ai 30 milioni di euro.

Un passo simile è stato poi compiuto da Barclays, che ha appena nominato un responsabile per l'Italia, individuandolo in Carlo Baronio, proveniente dall'investment bank del gruppo. «In seguito alla Brexit e con la scelta della sede europea a Dublino abbiamo deciso di portare il private banking in Europa e di affiancarlo ai servizi di investment e corporate banking per poi offrire una piattaforma globale di strumenti e servizi finanziari», racconta. «Affiancheremo soluzioni d'investimento sofisticate e attività di consulenza, mercato dei capitali e corporate banking. Il nostro focus sarà concentrato su family office e Uhnw, clienti sofisticati che richiedono un servizio su misura», aggiunge Baronio.

1 La sede di Parigi di Société Générale, che ha aperto il private banking a Milano
2 Il gruppo svizzero Vontobel, che pure ha aperto un ufficio per il private nella città lombarda

Secondo uno studio realizzato dalla società di consulenza Deloitte, l'Italia è il nono mercato private più attrattivo al mondo. Infatti, anche se negli ultimi anni è cresciuto il distacco da Svizzera, Singapore e Stati Uniti, presenta un livello di affidabilità elevato. «L'entrata di player stranieri conferma l'attrattività del mercato domestico, grazie soprattutto alla dimensione e alla qualità del risparmio degli italiani», analizza Antonella Massari, segretario generale di Aipb (Associazione italiana private banking), secondo la quale «per alcuni istituti, già presenti con l'investment banking, il private è un complemento dell'offerta».

La stessa associazione di settore segnala che ci sono 400 miliardi di euro "aggregabili", masse di risparmio delle famiglie gestite da banche tradizionali, senza il livello di specializzazione del private. Per un settore che gestisce poco meno di 900 miliardi, è un bacino enorme. A fronte dei nuovi attori, ci sono però quelli che fatica-



no a reggere la concorrenza più serrata e i costi crescenti su due fronti, tecnologia e adeguamento alle nuove normative comunitarie. McKinsey segnala che i margini del settore calano da anni: nel 2019 le private bank europee sono arrivate a 21 punti base rispetto al patrimonio gestito, dai 35 del 2007.

Banca Consulia, dopo aver valutato una possibile aggregazione prima con Banca Ifigest, poi con Banco Desio e successivamente con Banca Aletti, a fine marzo ha fatto sapere che sono naufragate le trattative con il fondo britannico Attestor, che tre anni fa ha rilevato Banca Intermobiliare, un tempo tra i big del settore in Italia, poi travolta dalla crisi della controllante Veneto Banca. La stessa Attestor ha sondato un altro dossier aperto nel settore, la vendita di Banca Profilo, corteggiata a lungo anche da Banor Sim e da Banca Finint, senza che nessuna di queste trattative sia finora andata in porto.

Una situazione almeno all'apparenza paradossale: tanti sono interessati a crescere nel mercato italiano, eppure si fatica a percorrere la via più breve delle acquisizioni. Mauro Panebianco, partner di PwC, conferma che l'interesse per il segmento del private banking è molto forte tra gli operatori finanziari, dato che, in una situazione di tassi ai minimi, le commissioni rappresentano l'unica fonte reddituale rimasta stabile, a fronte di un margine di interesse avaro di soddisfazioni. Mentre sulle difficoltà delle operazioni di M&A spiega: «Tra le possibili prede, molte sono boutique che fanno capo a imprenditori, i quali faticano ad accettare multipli che incorporano la marginalità calante del settore». Dunque sembrerebbe tutta una questione di prezzo. «Non solo: la forte crescita delle reti di consulenti negli ultimi anni dimostra che il mercato è aggredibile anche puntando su gruppi di professionisti, senza dover acquisire l'intera struttura societaria», aggiunge Panebianco, secondo il quale «i grandi gruppi internazionali tendono a utilizzare piattaforme - tecnologiche e di prodotti - proprietarie. L'acquisizione di operatori locali comporterebbe la necessità di integrazione, il cui esito non sarebbe scontato».

Il risultato di questo intreccio di situazioni è che il mercato resta frammentato nella fascia intermedia. Così Aipb segnala che mentre i primi dieci operatori detengono il 70% del mercato (il gruppo Intesa Sanpaolo ha consolidato il proprio primato con IwBank e Ubi Top Private, portate in dote da Ubi Banca), il 30% rimanente fa capo a 27 operatori. Questi ultimi destinati a faticare sempre più e con il rischio di dover accettare tra qualche tempo offerte che oggi rifiutano senza esitazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

