



# Rapporti

## Wealth management

La fotografia di Magstat

# Private banking, un'industria in fermento

## fusioni e acquisizioni rafforzano i big player



MAURIZIO MAZZA/FOTOGRAFIA

che Magstat definisce i "big player", operatori con masse superiori a 20 miliardi, a scapito degli operatori di minori dimensioni. Nel 2018 i primi controllavano il 56,4%, a fine 2019 la percentuale era salita al 61,6%, la quota di mercato delle strutture con patrimoni inferiori ai cinque miliardi, invece, si è ridotta dal 16% del 2018 al 13,9% di fine 2019. «Queste strutture - nota Mazzoni - non sono state interessate dal processo di concentrazione che sta coinvolgendo gli operatori di grandi e medie dimensioni: Banca Profilo, Banca Ifigest, Cassa Lombarda, Banca Intermobiliare, Banca Consulia, Kairos partners Sgr, Zenit Sgr, hanno tutte mantenuto la propria indipendenza, nonostante rumor e numerose prove di matrimonio». C'è da segnalare il ritorno di interesse per il nostro Paese degli operatori esteri: nel 2019 è tornato ad operare in Italia il gruppo statunitense Citi Private Bank che si rivolge agli Ultra High Net Worth Individual, mentre lo scorso marzo ha ottenuto il via libera dalla Consob Vontobel Wealth Management Sim. C'è infine da osservare che i primi 10 gruppi della graduatoria elaborata da Magstat utilizzano modelli di business diversi tra loro. Il gruppo Intesa Sanpaolo che occupa la prima posizione ha concentrato tutte le sue attività private in un'entità giuridica autonoma e specializzata, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking, che opera in Italia attraverso tre reti separate (Fideuram, Intesa Sanpaolo Private Banking e Sanpaolo Invest) che hanno conservato i propri brand, modelli di servizio e tipologia di clientela. Il concorrente più diretto, Unicredit, affianca alla divisione interna di private banking della banca la Cordusio Sim, dedicata alla clientela con almeno cinque milioni di patrimonio. Il modello prevalente nelle altre banche è quello che vede operare una business unit specifica della banca e la divisione privata della banca/rete di consulenza finanziaria del gruppo, come è il caso di Ubi Banca, di Bnp Paribas o del Credem. Diversa la scelta del Banco Bpm che affida le attività di private banking alla controllata Banca Aletti, più articolata la struttura private del gruppo Deutsche Bank che conta invece su due strutture interne alla banca, Db Private Banking e Db Wealth Management dedicata alla clientela High Net Worth, cui si aggiunge la Private Advisory Unit della rete Db Financial Advisors. Completano il quadro i due operatori che contano esclusivamente sulle divisioni dedicate al private banking delle proprie reti di consulenza, ossia Banca Generali, che occupa il terzo posto della classifica, e Fineco-bank, sesto.

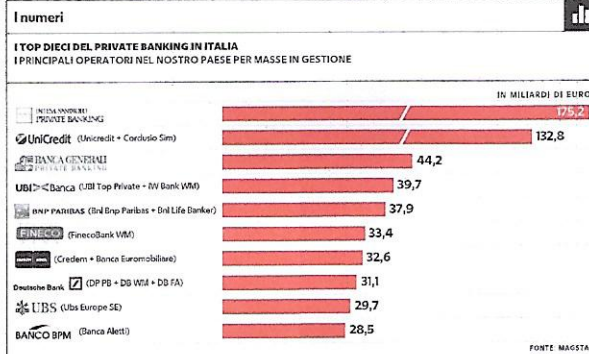
**MARIANO MANGIA**  
Le operazioni di M&A tra i primi 10 gruppi bancari consolidano il settore: Intesa Sanpaolo sempre più forte in cima alla classifica. Dietro resiste una rosa di indipendenti e tornano gli stranieri

Oltre mille miliardi di attività finanziarie, appartenenti ad oltre un milione e trecentomila clienti: sono i numeri al 31 dicembre 2019 dell'industria dei servizi di private banking e family office che emergono dall'indagine annuale condotta dalla società bolognese Magstat, giunta alla sua diciassettesima edizione. Nel dettaglio, i 1.047 miliardi di masse complessive sono per 968 miliardi nelle mani di 125 operatori finanziari specializzati nel private banking, i rimanenti 78 miliardi fanno capo a 143 family office; secondo le stime di Magstat, la quota di ricchezza private non ancora raggiunta da servizi specifici ammonterebbe a 153 miliardi di euro.

Quanto agli operatori del private, la graduatoria 2019 riflette, inevitabilmente, l'ondata di fusioni in atto nel sistema bancario, un processo che non sembra destinato a esaurirsi. Come osserva il fondatore e presidente di Magstat, Marco

**1.047**  
MILIARDI DI EURO  
È il valore delle masse totali, divise tra private banking e family office

Da sinistra, Jean Pierre Mustier, ad di UniCredit, e Carlo Messina, ad e cons. delegato Intesa Sanpaolo



Mazzoni, «le difficoltà in termini di crescita dei costi e dei crediti in sofferenza e di riduzione dei margini d'intermediazione che il sistema bancario si troverà ad affrontare a causa del peggioramento della situazione economica e della nuova ondata di contagi, potrebbero dare un'ulteriore spinta al processo di fusioni e acquisizioni». È il caso della recente acquisizione di Caricento da parte del Credem, che permetterà al gruppo emiliano di rafforzare anche la propria divisione di private banking, ma certamente l'operazione più rilevante è l'acquisizione di Ubi Banca da parte del gruppo Intesa Sanpaolo che nel private banking porta ad unire il primo operatore del mercato, Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking, con il quarto, Ubi Top Private. «Una mossa che ha ridisegnato la mappa del sistema bancario in Italia facendo sparire di scena la terza banca e dando la spinta per altre aggregazioni con probabili prossimi protagonisti Mps, Banco Bpm, Bper, Unicredit, Creval e Banca Popolare di Sondrio», è il commento di Mazzoni che ricorda come il Crédit Agricole sia pronto ad aggiudicarsi una di queste banche italiane, nel caso non trovassero un accordo tra di loro.

L'effetto di queste fusioni è che a rafforzarsi sono stati soprattutto i primi 10 gruppi bancari, con un incremento del grado di concentrazione del settore: continua, infatti, ad aumentare il peso di quelli

**61,6**  
PER CENTO  
La quota controllata dai primi 10 big player. Nel 2018 era il 56,4%.