

# I brand esteri crescono nel ricco «piatto» italiano

Nel segmento dei grandi patrimoni aumenta la competizione, chi c'è vuole rafforzarsi per arginare l'arrivo di nuovi player

di **Lucilla Incorvati**

**L'**Italia del private banking continua a piacere ai gruppi esteri. Da un lato nel paese ci sono ancora molte aree che nella gestione di grandi patrimoni vanno esplorate, dall'altro la voluntary disclosure ha decretato ormai la fine delle tradizionali oasi fiscali. Così, molti stranieri devono rafforzare la loro presenza per fidelizzare clienti vecchi e nuovi. Tra le ultime case estere che hanno deciso di investire molto c'è ad esempio Indosuez Wealth Management, marchio globale della divisione wealth management del gruppo Crédit Agricole, che, reclutato Luca Caramaschi (per anni a capo del wealth di Deutsche Bank), ha iniziato a muoversi già dall'estate scorsa ed ha progetti di espansione (vedi alle pagine successive).

Sempre forte la presenza degli svizzeri. Così hanno riconfermato interesse per l'Italia Banca Syz rafforzando la presenza tramite la controllata Banca Albertini Syz, Julius Baer e Ubs. A distanza di poco più di due anni dalla nascita di Kairos Julius Baer Sim, nei mesi scorsi Julius Baer è salito nel capitale di Kairos Investment Management Spa (l'80%) con l'obiettivo di portare in Borsa il gruppo entro l'estate.

Tra le altre operazioni in corso c'è quella tra Ubs e Santander, annunciata da tempo e che dovrebbe andare in porto entro marzo per portare in casa di Ubs (Italia) 12,7 miliardi di asset in gestione, l'intero team di private banker e il personale di supporto. Sembra invece essersi interrotta la trattativa tra Schroders e Banca Leonardo. Il gruppo inglese che ha una consistenza importante nel wealth management globale (41,9 miliardi di euro, nel 2013 ha anche acquisito la blasonata casa

Cazenove CM) in Italia è noto soprattutto nell'asset management. Nel wealth ha una divisione piccola (perimetro di circa 1,5 miliardi e 10 banker), quindi per crescere l'unica via sembra essere quella di comprare oppure di aprirsi alle partnership. Banca Leonardo, che nel 2015 guidata dall'Ad Claudio Moro ha condotto un'operazione di riassetto cedendo completamente le attività non core, si è focalizzata sulla sola attività di gestione di grandi patrimoni. Infatti è stata venduta l'attività di financial advisory all'americana Houlihan Lokey. Va anche detto che il dossier Leonardo (8 miliardi di masse e 90 banker) è oggetto dell'attenzione del mercato. A questo punto per le due realtà, che hanno in comune il fatto di essere due boutique indipendenti, potrebbero aprirsi altre strade.

Nel mondo assicurativo, poi, raggiungendo un valore di portafoglio di 2 miliardi, Lombard International Assurance ha acquisito il Private Banking Solution di Zurich Eurolife S.A., rafforzando la sua leadership nel settore del Private Insurance in particolare nel mercato italiano.

Infine, secondo alcuni osservatori, i conti non brillanti di Credit Suisse potrebbero portare il gruppo a rivedere la strategia di espansione nel nostro paese, dopo la cessione nel 2014 a Banca Generali di un'intero ramo di azienda nel 2014. In realtà, la banca ci tiene a precisare che proprio il piano strategico di Credit Suisse, confermato dal ceo Tidjane Thiam nella conferenza stampa sui risultati la scorsa settimana, contempla l'Italia quale mercato chiave per la crescita nel private banking con investimenti per lo sviluppo e l'inserimento di nuovi specialisti.

«Non credo che Credit Suisse uscirà dall'Italia vista la sua presenza storica e soprattutto alla luce dei cambiamenti che ci sono stati nell'eliminazione dell'area grigia dei pa-

esi off shore - ricorda Marco Mazzoni, presidente di Magstat Consulting - tra le operazioni in corso mentre quella Kairos-Julius Baer ha un senso, ho delle perplessità su quella tra Ubs e Santander. Ubs si era sempre posizionato su una clientela più alta di quella che oggi sembrerebbe andare a prendere da Santander. Forse sarebbe andata meglio con Bim (masse per 12,5 miliardi circa), operazione di cui si è parlato a lungo nei mesi scorsi. Comprare non è facile in Italia perché vanno ben valutati i costi e le problematiche connesse all'integrazione».

Ad onore del vero ci sono anche brand italiani che continuano ad esportare il loro modello fuori dai confini nazionali come Azimut, reduce da numerose acquisizioni all'estero, e di Intesa P.B che dopo Lugano ha aperto Londra. E poi sarà la volta di New York e Hong Kong, sulle orme degli italiani all'estero e degli stranieri che guardano all'Italia. Intesa Sanpaolo procede nella strategia a base di piccoli passi e crescita interna per il private banking, che - insieme all'asset management - si conferma il principale motore di redditività del gruppo. Dopo la Svizzera, fresca degli effetti della voluntary disclosure, in dicembre è stata aperta la filiale londinese con 10 i banker operativi, guidati dall'ex JP Morgan Stefano Ferraiolo, a cui presto se ne aggiungeranno altrettanti per centrare il target di 5 miliardi di masse gestite in tre anni.

Sempre a Londra ha aperto la sua filiale Ersel con la stessa logica, dopo che la famiglia Giubergia ha rilevato due storiche fiduciarie (Simon e Nomen), costituite dalla famiglia Agnelli ai tempi di Ifi e Ifil e successivamente passate al legale di fiducia, Franco Grande Stevens, che ne condivideva la maggioranza con i figli Cristina e Riccardo.