

I numeri



5

MILIARDI

In via di estinzione le boutique finanziarie con masse in gestione inferiori ai 5 miliardi, proprio quelle caratterizzate da un servizio personalizzato

La tendenza

Private, continua il grande risiko ma le boutique rischiano di sparire



1

Rapporti Private banking

PAOLA JADELUCA, ROMA

La cessione di Nextam a Banca Generali, ultima di 32 operazioni in due anni, conferma che la Mifid 2 fa crescere la competitività e accelera il processo di concentrazione a favore dei big, unici a poter garantire economie di scala

Vendere Nextam a Banca Generali è stata una scelta inevitabile alla luce della complessità dei costi e dell'impatto di Mifid2, che ha reso più complessa l'attività di gestione aumentando la parte burocratica e soprattutto riducendo i margini: le dichiarazioni di Carlo Gentili, il fondatore della boutique di private banking di recente entrata a far parte della banca-rete guidata da Gian Maria Mossa, è la conferma di quanto si diceva da tempo, ovvero che la Mifid 2, normativa europea entrata in vigore il 3 gennaio di quest'anno, avrebbe fatto crescere la competitività tra i player del Private banking e accelerare il processo di concentrazione. È quello che è avvenuto.

«Si sono rafforzati soprattutto i primi dieci gruppi bancari italiani, che sono stati i principali protagonisti nel biennio di alcune acquisizioni», spiega Marco Mazzoni, fondatore e presidente di Magstat, che ha stilato una mappa delle operazioni, 32 in tutto

tra il 2016 e il 2018. Per esempio: Gruppo Ubi Banca, quarta per masse gestite nella classifica stilata ogni anno da Magstat, ha rilevato Banca Federico del Vecchio, Nuova Banca delle Marche, Nuova Banca Etruria e del Lazio e Nuova Cassa di Risparmio di Ferrara, e attraverso queste acquisizioni ha rilevato anche le reciproche divisioni di Pb. Intesa Sanpaolo, primo nella classifica, ha rilevato Banca Popolare di Vicenza, Veneto Banca e Fideuram Intesa sanpaolo PbMorval Sim. A Crédit Agricole Cariparma Spa sono finite la Cassa di Risparmio di Cesena, quella di Rimini e quella di San Miniato.

«Facile prevedere che questo processo continuerà per tutto il 2019», commenta Mazzoni. Adeguamento tecnologico, spese di compliance, diminuzione dei ricavi per l'aumento della trasparenza sui prezzi dei prodotti e servizi finanziari: il trend sta spingendo sempre più i piccoli operatori a cedere il proprio controllo ai big del settore, uniche a poter garantire economie di scala. Prima di Nextam, ha fatto la stessa cosa Banca Leonardo, che ha venduto a Indosuez Wealth Management. «Di questo passo rischieranno di scomparire le boutique finanziarie con masse in gestione inferiori ai 5 miliardi di euro, proprio quelle caratterizzate da un servizio altamente personalizzato e dinamico alla clientela», commenta Mazzoni. Un processo che non avviene solo in Italia. La Mifid 2, concepita a favore del cliente, per far conoscere dettagliatamente i costi dei propri investimenti, rischia però di rivoltarsi proprio contro alcuni clienti, come un boomerang.

La concentrazione di mercato corre in parallelo alla concentra-

I numeri



PRIVATE BANKING
I PRINCIPALI GRUPPI PER PATRIMONIO

IN MILIARDI DI EURO	
INTESA SANPAOLO	151,4
UNICREDIT	114,7
BANCO BPM	40,5
UBI BANCA	37,5
BANCA GENERALI	35,4

FONTE: MAGSTAT

zione della ricchezza nella mani di un numero di famiglie sempre più ristretto. Insomma, meno ricchi ma sempre più ricchi. Hnwi, High net wealth individual, individui ultraricchi che per definizione hanno bisogno di maggiore attenzione, più vicinanza al consulente di fiducia.

Ma il mercato sembra andare in un'altra direzione. E' un po' quello che succede nel mondo del lusso: le griffe fanno perno su esclusività, servizio al cliente, esperienze uniche, ma poi da Los Angeles a Venezia, da Shanghai a Chengdu, le vie del lusso sono tutte uguali, stesse vetrine, stesse insegne, sembra di passeggiare in un'unica città. Un paradosso.

Non stupisce se dopo molti di questi passaggi alcuni banker "ceduti" preferiscano a loro volta cambiare cavallo, tornare in un gruppo più piccolo. In questo scenario spicca la concentrazione avvenuta sotto il cappello Ersel, altra grande recente operazione: a Guido Giubergia, che controlla al 100% Ersel, si è affiancato Alberto Albertini, che controlla il 35% di Albertini Syz, confluita in Ersel dopo la cessione da parte della quota di maggioranza detenuta dal gruppo svizzero Syz, e a loro si è infine unito Stefano Aletti: dopo l'ultimo passaggio della banca di famiglia, Aletti, appunto, in Banco Bpm Stefano ha lasciato quest'ultimo per raggiungere Albertini Syz, e nel 2018, con la fusione tra Ersel e Albertini Syz, è confluito anche lui in Ersel. Un matrimonio tra le famiglie che hanno fatto la storia della finanza italiana, che si sono tramandate il mestiere di padre in figlio. Come i maestri d'ascia o i sarti di Savile Row.

La complessità dei costi e l'impatto di Mifid2 hanno reso più complessa l'attività di gestione aumentando la parte burocratica

© RIPRODUZIONE RISERVATA