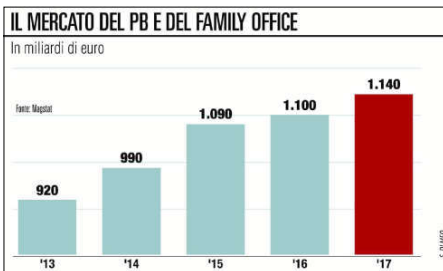


rapporti private banking



(LE RETI)

Raccolta, domina il modello misto

Roma
In un mercato che quest'anno ha visto una contrazione, seppure leggera, dei clienti, passati da 1,15 milioni a 1,07, il report di Magstat segnala il dinamismo in particolare da parte dei soggetti dotati di una rete di consulenti finanziari: dominano il gruppo Fideuram (9,6 miliardi), Banca Generali Pb (5,9 miliardi), Mediolanum Pb (1,5 miliardi), Credem (1,4 miliardi), Credit Suisse Italy (1,2 miliardi).

Questi soggetti concorrono alla diffusione del modello misto di forza vendite (sia pb dipendenti sia monomandatari) che ormai conta 29 player su 122 (spesso i più grandi), ai quali si aggiungono otto società che utilizzano esclusivamente la remunerazione a provvigione (FinecoBank è tra questi l'attore più rilevante), contro 85 operatori che continuano a preferire la tradizionale struttura di private banker dipendenti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PARLA PAOLO MOLESINI, AMMINISTRATORE DELEGATO DELLA DIVISIONE PRIVATE DI INTESA SANPAOLO, AL VERTICE DEL SETTORE IN ITALIA: IL PROSSIMO OBIETTIVO È SCALARE LE CLASSIFICHE IN EUROPA E CRESCERE A LIVELLO INTERNAZIONALE

Paola Jadeluca

Roma

«Abbiamo ancora spazi di crescita, sia in Italia, dove continuiamo a conquistare quote di mercato, che all'estero con una nuova avventura in corso di sviluppo: Paolo Molesini, amministratore delegato di Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking festeggia i 50 anni del brand in grande bellezza, con il team di private banker che, lo scorso giugno ha superato quota 6.000, 60 in più rispetto a inizio anno.

Sabato prossimo una grande festa ripercorrerà la storia di Fideuram, prima rete di promotori finanziari italiana, nata nel 1968, su iniziativa dell'IOS (Investors Overseas Services) e subito divenuta la palestra di molti protagonisti del mondo finanziario. Tra i Fideuram boy's si annovera persino Ennio Doris, fondatore e presidente di Banca Mediolanum, che ha fatto il suo ingresso nella società un anno dopo la fondazione e tutte le altre reti nascono, di fatto, come costole di Fideuram.

Nel 1984 è sempre Fideuram la prima a lanciare in Italia i fondi comuni. Nel 2015, con la incorporazione di Intesa Sanpaolo Private banking, il definitivo salto, quando già era prima per patrimonio in Italia. Nella classifica relativa alle sole attività di private banking e wealth management, stilata a fine 2017 da Magstat, figurava al primo posto, con 151,4 miliardi di asset in gestione. Dati che però non tengono conto di tutto il perimetro di business, ampliatisi dopo l'acquisizione della svizzera Morval Vonwiller Holding, avvenuta lo scorso aprile. Nel complesso le masse ammini-



I numeri primi di Fideuram-Ispb “Ora puntiamo al Sud America”



In basso, a sinistra, **Paolo Molesini** amministratore delegato Fideuram-Ispb, nonché presidente di Assoreti; a sinistra, Borsa Italiana

I PRIMI 5 GRUPPI DEL PB IN ITALIA

Masse gestite in miliardi di euro, 2017

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

Foto: Magstat

strate a Giugno 2018 hanno raggiunto i 217,5 miliardi. «Con questa operazione il nostro Gruppo rafforza la propria presenza sui mercati internazionali del private banking - racconta Molesini - grazie alle sedi di Lugano, Londra e Lussemburgo».

E pensare che, poco tempo fa, i banker lasciavano la Svizzera: il Financial Times ha dedicato lo scorso anno un reportage proprio alla crisi dei gestori patrimoniali elvetici.

«La Svizzera rimane l'hub principale per il private banking. Il de-

clino riguardava soprattutto le realtà più piccole, al contrario Morval, molto ben strutturata, all'interno del nostro Gruppo potrà ulteriormente sviluppare il proprio tradizionale ruolo di boutique, attenta alla relazione con una clientela internazionale. L'operazione è un primo passo per la realizzazione del disegno strategico delineato nel Piano d'Impresa 2018 - 2021 del Gruppo Intesa Sanpaolo: diventare una delle prime cinque private bank in Europa e 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».

Lo sviluppo all'estero è quindi uno dei principali obiettivi.

«Abbiamo individuato Argentina, Brasile, Uruguay, dove il gruppo è già conosciuto e ci sono numerosi italiani di seconda, o terza generazione. San Paolo, dove apriremo una filiale, è la città al mondo con più italiani e stiamo valutando Buenos Aires e Montevideo: tutti mercati che hanno minori barriere all'ingresso. Siamo già operativi e i primi risultati so-

no incoraggianti».

Volete operare anche in Cina.

«In Cina la situazione è diversa: partecipiamo con una quota del 25% in una società - Yi Tsai, ovvero "talento italiano" in cui la Divisione Banche Estere del Gruppo Intesa Sanpaolo ha il 55% ed Eurizon il restante 20%. Siamo coinvolti per mettere a disposizione il know how di Fideuram nella gestione di una rete di consulenti finanziari. È un mercato dalle enormi potenzialità».

Torniamo all'Italia, voi insie-

me a Unicredit e Banco Bpm coprite una grossa fetta del mercato. Come pensate di conquistare nuove quote in presenza di una forte spinta alla concentrazione e, secondo le rilevazioni di McKinsey, anche di una forte pressione sui margini?

«Oltre il 25% delle masse amministrare è nel segmento più alto del wealth management, più un'altra quota del 50% nel Private banking: sono i due target a maggior valore aggiunto, dove il nostro impegno non è solo quello di fornire servizi finanziari, ma un'assistenza globale ai patrimoni delle famiglie, dall'art advisory al real estate. Se i margini scendono, ma i volumi dei servizi e dei clienti salgono, siamo in grado di tenere testa ai trend di mercato. Inoltre, c'è una grande quota di potenziali investitori che non sono ancora stati raggiunti dagli operatori specializzati e che invece sempre più hanno bisogno di consulenza qualificata».

A proposito di consulenza, si parla sempre più di roboadvisory, di algoritmi che sostituiscono i gestori.

«Il passaggio al digitale è una chiave del nostro piano d'impresa: investiamo sul mondo digitale con la nostra piattaforma Alfabeto, non come un'alternativa al mondo della consulenza, bensì come supporto, offriamo strumenti che aiutano il consulente a dialogare in tempi immediati, ad intervenire prontamente nelle scelte di gestione, grazie al monitoraggio immediato delle borse e delle variabili di mercato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

