



L'intervista/Marco Mazzoni

“I grandi patrimoni, un’arma per ripartire”

PAOLA JADELUCA

Il presidente di Magstat: “Valgono mille miliardi che se incentivati possono riversarsi a sostegno dell’economia reale. Decisiva l’Ops di Intesa Sanpaolo su Ubi”

“**M**ai come in un periodo come questo avere una divisione corporate è diventata strategica anche per il private banking»: Marco Mazzoni è fondatore e presidente di Magstat, società di Bologna che ogni anno redige

un’analisi a tappeto del settore in Italia. Una fotografia del presente, ma capace di gettare lo sguardo sui trend che determineranno il futuro. Racconta Mazzoni: «Le piccole e medie imprese sono le più colpite dall’emergenza economica e hanno difficoltà a trovare credito. Molti imprenditori sono preoccupati per la propria azienda e per la salute dei dipendenti. Potrebbero essere costretti a smobilizzare una parte dei propri attivi per immettere liquidità nell’impresa.

In un periodo così difficile il rapporto tra consulente e cliente è messo a dura prova. Questo rapporto potrebbe deteriorarsi oppure a rafforzarsi».

Videoconferenze, chat: il rapporto di fiducia gestito prima di persona, oggi è affidato tutto alle attività

digitali da remoto. Ma la clientela Pb è composta essenzialmente da persone anziane.

«Sono sempre in contatto con i banker e risulta che molti anziani hanno imparato a comunicare con il proprio consulente, persone di 80 anni e più che hanno imparato a usare Whatsapp e le app bancarie. Una svolta che lascerà il segno. Le banche più attrezzate tecnologicamente sono quelle che stanno reagendo meglio anche nel Pb. Penso che quando l’attuale periodo di emergenza finirà, assisteremo a una forte ripartenza dei cambi di casacca, lo spostamento di banker verso istituti più strutturati tecnologicamente, per non perdere clienti».

Che ne sarà di uffici e filiali?

«Ci sarà un ripensamento della stessa organizzazione degli spazi,

Il personaggio



Marco Mazzoni fondatore e presidente di Magstat, società con sede a Bologna che ogni anno stila un rapporto sul Private Banking in Italia

riducendo gli open-space e implementando postazioni in plexiglass nei salottini predisposti agli incontri con la clientela. Perché comunque gli incontri fisici riprenderanno, seppure con tempi e modi differenti».

I portafogli più ricchi si è sempre detto che sono anche quelli che potrebbero contribuire al rilancio dell’Italia?

«La clientela private se adeguatamente incentivata potrebbe diventare l’arma strategica per far ripartire il nostro Paese. L’enorme patrimonio nelle mani dei paperoni (oltre 1000 miliardi) potrebbe in parte riversarsi sull’economia reale dando un’impulso decisivo alla ripartenza».

Questa crisi darà un’accelerata alle fusioni e acquisizioni nel Pb? Quali le eventuali prede? Arriveranno più stranieri a fare shopping?

«Le operazioni di M&A e di quotazione hanno subito un deciso stop. Ma potrebbero partire con una forte spinta ad emergenza finita se si concludesse in modo positivo la fusione tra il Gruppo Intesa Sanpaolo e Ubi Banca. L’annuncio a sorpresa del lancio di un’offerta pubblica di scambio (Ops) di Intesa Sanpaolo su Ubi Banca, avvenuto nella notte tra il 17 e il 18 febbraio (proprio qualche giorno prima lo scoppio della pandemia Covid 19). La mossa ha sorpreso tutti. Erano infatti altre le banche sotto i riflettori e tutte di piccole dimensioni. Oggi Ubi Top Private è il quarto operatore di private banking in Italia. Quindi, nel caso in cui Intesa Sanpaolo riuscisse a far andare in porto l’offerta pubblica di scambio

L’opinione



I clienti sono sempre in contatto con i banker e molti anziani hanno imparato a usare Whatsapp e le app bancarie e questo costituisce una grande svolta anche nel Pb

lanciata su Ubi, darebbe vita a una realtà capace di controllare il 20% del mercato private italiano. Queste le sinergie: Eurizon e Fideuram Ispb da un lato, Pramerica, IwBank (rete di consulenti finanziari) e Ubi Top Private dall’altro.

Duplicati che fanno temere tagli di “brand”, oppure integrazione strategica?

«Strategica. Bisogna per esempio evidenziare che IwBank possiede una piattaforma di banca digitale/trading che a Fideuram manca».

Quali potrebbero essere i protagonisti del prossimo risiko?

«Vediamo quali potranno essere le prossime banche oggetto di acquisizione. Le prede: Monte dei Paschi, Carige, Creval e la Banca Popolare di Sondrio. Dal lato dei potenziali compratori, invece, vedo BancoBpm e Bper. Le straniere che potrebbero rafforzarsi sono Credit Agricole e Bnp Paribas.