

Secondo l'indagine Magstat c'è ancora un 20% di mercato non raggiunto dai gestori privati

LA CRESCITA? POCA MA COSTANTE

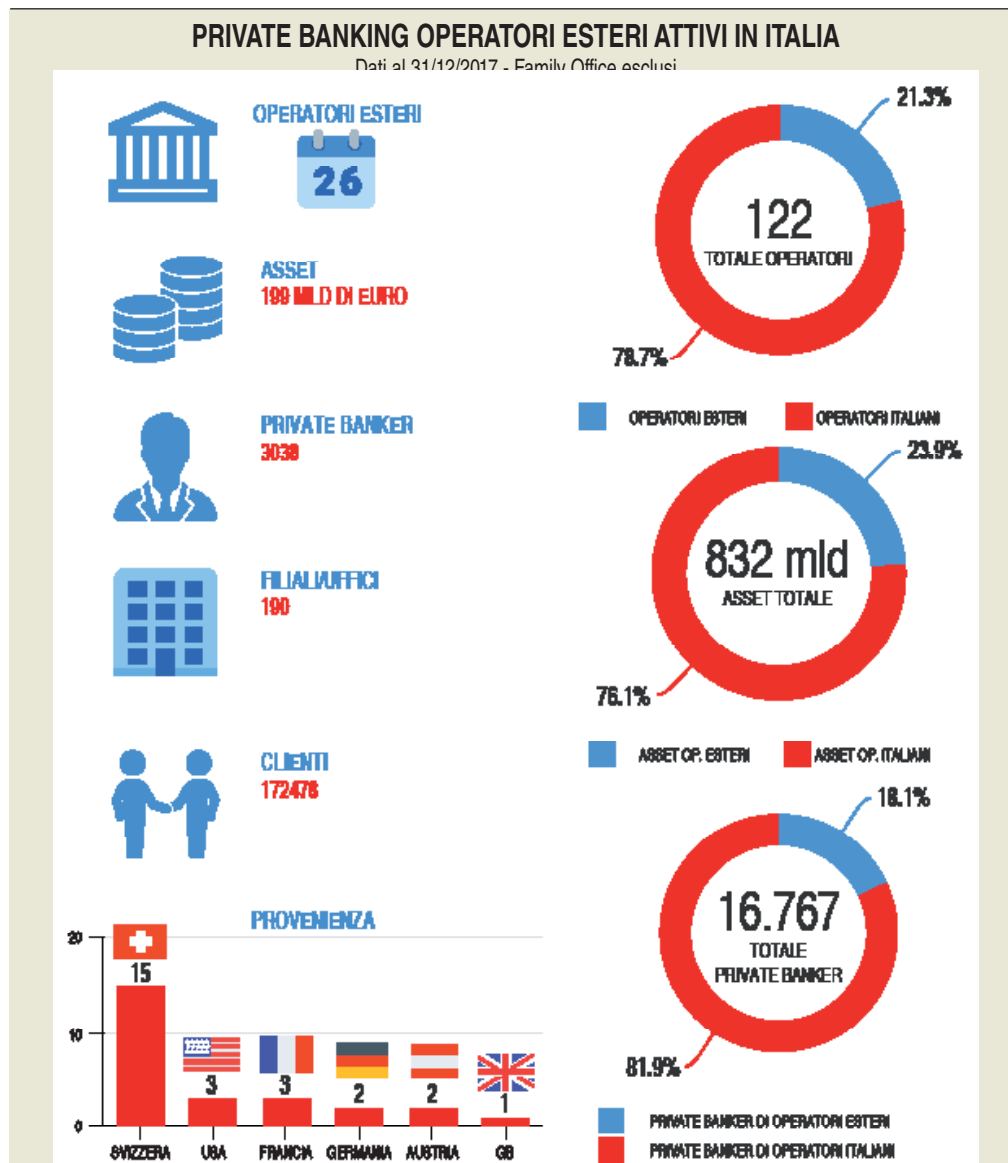
Il PB attrae con ricavi ricorrenti e basso assorbimento di capitale

TESTI DI
ROBERTO CARCANO

Ogni anno l'Indagine sul Private banking in Italia dello studio bolognese Magstat Consulting, specializzato in servizi e consulenze per le istituzioni finanziarie, fornisce un quadro dettagliato dell'andamento del settore. In questo ultimo censimento, il quindicesimo, sono state analizzati 259 operatori finanziari che offrono servizi di private banking e family office in Italia. **Marco Mazzoni**, presidente di Magstat, può così illustrare gli aspetti principali emersi dall'osservatorio. «Al 31 dicembre 2017, il totale delle attività finanziarie che si spartiscono i 259 player censiti, ammontava a 912,5 miliardi di euro, suddivisi su 1.073.531 clienti dichiarati», esordisce. «Stimando che il mercato nazionale del settore valesse, alla fine del 2017, 1.140 miliardi complessivi, la quota che non è ancora stata raggiunta dai servizi di private banking è pari al 20%, 228 miliardi di euro, che non si discosta di molto dalla percentuale fatta registrare l'anno precedente, pari al 21%. C'è dunque una crescita nella quota di mercato servita».

Nel 2017 è proseguito anche il processo di concentrazione del settore. Quali sono state le principali operazioni portate a termine?

«Si sono rafforzati soprattutto i primi dieci gruppi bancari, rendendosi protagonisti di alcune acquisizioni di good bank. Ubi Banca ha acquisito Nuova Banca delle Marche, Nuova Banca Etruria e del Lazio, Banca Federico Del Vecchio, Nuova Cassa di Risparmio di Chieti; Bper ha incorporato Nuova Cassa di Risparmio di Ferrara; Intesa SanPaolo ha fatto lo stesso con Banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca; Credit Agricole Italia si è aggiudicata Cassa di Risparmio di San Miniato, Cassa di Risparmio di Cesena e Cassa di Risparmio di Rimini. Inoltre, il primo dicembre 2017 è nata Mediobanca Private Banking, il nuovo brand al servizio della clientela High Net Worth Individual. Altre operazioni vanno segnalate nei primi sei mesi del 2018: Julius Baer è salita dall'80 al 100% di Kairos Investment Management; Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking ha acquistato il gruppo elvetico Banque Morval; Ersel ha firmato l'accordo per acquisire la maggioranza di Banca Albertini Syz. Interpretando i risultati in termini di gruppi bancari, i primi tre - nell'ordine Intesa SanPaolo, Unicredit e Banco BPM



- controllano il 33,6%, ovvero 306,6 miliardi di euro, i primi cinque gruppi, i primi tre più Ubi Banca e Banca Generali, il 41,6%, pari a 379 miliardi di euro e i primi dieci, i già citati più BNL BNP Paribas, Ubs, Deutsche Bank, Credem e Mediobanca il 58,2%, cioè 531 miliardi di euro del mercato private servito.

Quali sono le prospettive del settore nel medio termine?

«È quanto mai probabile che sulla spinta dell'introduzione della MiFID 2 continuerà il risikio. Molte piccole boutique finanziarie saranno costrette a unirsi tra loro oppure a cedere il proprio controllo ai big player, come hanno recentemente fatto Nextam Partner (Banca

Generali) o Banca Leonardo (Indosuez WM). Il private banking resta comunque uno dei settori più attrattivi nel panorama bancario, perché contribuisce in modo significativo alla generazione di ricavi ricorrenti, accompagnata da un basso assorbimento di capitale.

Che impatto ha avuto la MiFID 2 sulle realtà bancarie

italiane e quali sono stati i suoi effetti principali?

La MiFID II, entrata in vigore nel 2018, ha fatto crescere la competitività tra i player e ha accelerato il processo di concentrazione già in atto. Inoltre, ha portato una maggiore trasparenza, un miglioramento della qualità del servizio offerto alla clientela e ha incrementato la concorrenza. E ora i private banker devono giustificare il costo dei servizi che offrono. Impossibile, al momento, stimare gli effetti che la MiFID II avrà sui bilanci delle private bank e sulle politiche di reclutamento, che per adesso non sono cambiate, così come i premi d'ingaggio sono in linea con gli anni precedenti. Il suo reale impatto potremo capirlo veramente forse solo all'inizio del 2019, quando arriveranno i primi rendiconti.

In tema di prospettive occupazionali, dunque, qual è la situazione per i private banker? E che cosa spinge questi professionisti a muoversi sul mercato?

A differenza di quello che si potrebbe credere, sono ben pochi coloro che scelgono di cambiare datore di lavoro per guadagnare di più. Piuttosto, c'è una questione reputazionale sempre più avvertita dalla clientela facoltosa, che spinge i professionisti a guardare con grande attenzione alle realtà considerate più solide dal mercato. Occorre rilevare che i private banker remunerati esclusivamente a provvigione sono in continua e inesorabile crescita: al 31 dicembre 2017 il numero totale era pari a 10.941, con masse gestite stimabili che superano i 217 miliardi (erano 185 miliardi l'anno precedente), pari al 24% del mercato complessivo servito e al 26% del mercato private servito escludendo i family office. (riproduzione riservata)

Private banker: la retribuzione media varia fra 80 e 300mila euro

Secondo i dati raccolti da Magstat, la retribuzione annuale lorda del promotore finanziario varia da 80 a 300 mila euro in base al portafoglio clienti gestito e alla sua redditività. Non esiste un tetto massimo e i migliori possono superare anche i 500 mila euro. Per un team manager il compenso varia da 100 a 300 mila euro, mentre un area manager guadagna da 160 a 400 mila. Per entrambe le categorie le variabili considerate sono il numero di promotori coordinati e il portafoglio totale gestito; in ambo i casi non esiste un tetto massimo.

Quasi tutti gli operatori del private banking fanno firmare ai promotori patti di non concorrenza e/o patti di stabilità con rilevanti penali. Nel primo caso, il promotore si impegna a non esercitare attività in concorrenza su un certo territorio per un certo periodo di tempo - di solito da 12 a 24 mesi - dalla data di cessazione del rapporto di lavoro. In cambio riceve un'indennità che si aggiunge alla retribuzione annuale e viene generalmente corrisposta in 12/13 mensilità. In caso di inadempimento è pre-

vista una penale che può anche essere pari a 2/3 volte l'ultima retribuzione annuale, ferme restando la risarcibilità del danno ulteriore che dovesse derivare da tale condotta e la facoltà della banca di inibire, anche mediante misure cautelari, ogni comportamento che violasse anche gli impegni assunti con il patto.

Con il patto di stabilità o di durata minima, invece, il private banker si impegna a non lasciare la banca per un determinato periodo, che può variare da uno a cinque anni, in cambio di un'indennità che si aggiunge alla retribuzione annuale. In caso di inadempimento è prevista una penale che di solito non supera l'ultima retribuzione annuale. Nel mondo dei consulenti finanziari - private banker remunerati a provvigione - non si usa invece far firmare patti di non concorrenza. Il consulente riceve periodicamente, o in occasione di obiettivi raggiunti, delle azioni della banca o premi in denaro che vengono dilazionati nel tempo per tutelarsi in caso di scioglimento del rapporto di lavoro. (riproduzione riservata)