

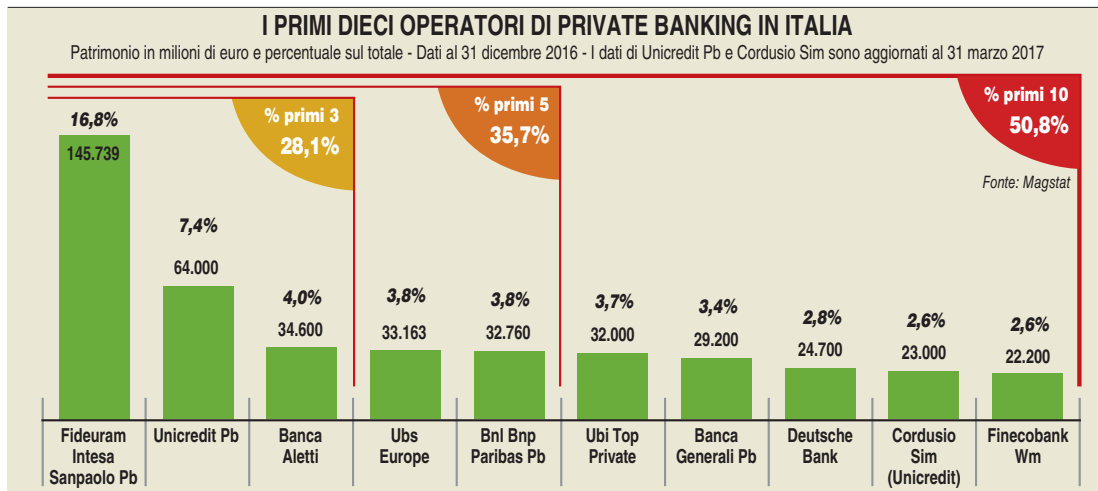
RICCHEZZA Dall'ultimo osservatorio Magstat emerge che il settore vale 870 mld e resta concentrato. Prima Intesa Sanpaolo con 145,7 mld. Ma iniziano a crescere le quote dei piccoli. Mentre la raccolta premia le reti

I big del private italiano

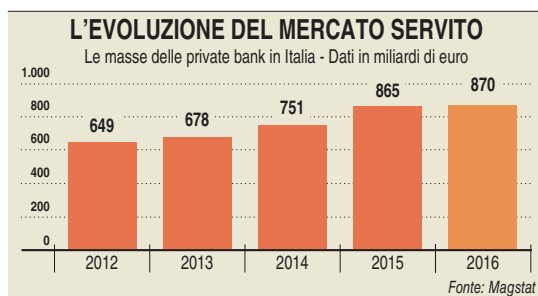
di Paola Valentini

Il mercato italiano del private banking vedrà presto nuovi colpi di scena. Mentre Bim ha deciso la strada del rilancio stand alone in attesa del nuovo azionista che ri-leverà la quota di Veneto Banca e Carige ha scelto di incorporare Banca Cesare Ponti, le reti specializzate nelle gestioni d'alta gamma sono in fermento. Banca Generali si prepara a nuove acquisizioni e Azimut continua il suo impegno nella crescita per linee esterne all'estero. Tra le banche commerciali Intesa Sanpaolo, che ha già da un paio di anni sistemato il business del private banking creando il maxi polo Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking, si arricchirà a breve delle nuove masse, stimate attorno a 5 miliardi, portate in dote dal private banking di Banca popolare di Vicenza (attorno a 3 miliardi) e di Veneto Banca (circa 2 miliardi). Stesso discorso per Ubi Banca che si è aggiudicata le tre banche salvate che nelle gestioni d'alta gamma avevano qualche miliardo. Restando tra i big, per Unicredit resta da capire come evolverà il business della boutique Cordusio Sim, nata lo scorso anno per puntare sui patrimoni dai 5 milioni in su. Il rischio tra le banche ha poi prodotto la fusione tra Banco e Bpm. Un'operazione che ha fatto confluire sotto il nuovo gruppo le rispettive strutture di private banking. Intanto entrano nuovi player come Mediobanca.

D'altra parte la posta in gioco è alta. In Italia a fine 2016 le masse stimate che fanno riferimento alle famiglie con disponibilità finanziarie superiori a 500 mila euro hanno raggiunto 1.100 miliardi, in aumento rispetto ai 1.090 miliardi di un anno prima. Di questi asset, la quota in mano alle private bank è pari a 870 miliardi, arrivando quindi a coprire il 79% del mercato. Negli ultimi quattro anni gli operatori del settore hanno intercettato 220,8 miliardi (dato che a fine 2012 detenevano 648,7 miliardi). Nonostante questa crescita, resta quindi scoperto un 21% di masse non ancora raggiunte dai servizi di private banking, una fetta che vale 230 miliardi. E quanto emerge dalla 14esima edizione dell'Osservatorio sul private banking italiano di Magstat che ha analizzato 255 operatori che offrono servizi di private banking e family office in Italia, cui fanno capo 1,159 milioni di clienti rispetto ai 906.600 di fine 2015. Anche quest'anno Magstat ha suddiviso gli operatori in due sole categorie: private banking e family office. «Tale scelta è stata dettata dall'impossibilità di inquadrare numerosi operatori all'interno di una sola delle vecchie categorie, ovvero banche commerciali italiane, banche d'affari estere, banche italiane



GRAFICA MF-MILANO FINANZA



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

specializzate, sgr-sim-boutique finanziarie, reti di promotori finanziari con divisioni private», spiega Marco Mazzoni, curatore dell'Osservatorio di Magstat. Per citare alcuni esempi Allianz Bank Financial Advisors, Hypo Tirol Bank e Deutsche Bank Private Advisor Unit (Finanza & Futuro) hanno i requisiti per essere inserite nella vecchia categoria banche d'affari estere, ma anche tra le reti di consulenti con divisioni private. Banca Euromobiliare, Banca Generali e Banca Patrimoni Sella & C dispongono al proprio interno di una rete di private banker a provvigione, ma anche di una struttura di dipendenti. Mentre Banca Intermobiliare, Banca Leonardo, Cassa Lombarda, Banca Ifigest, Credit Suisse Italy ed Ersel Sim hanno consulenti a provvigione che operano in sinergia con banker a dipendenza. Diverso è il caso di Fideuram-Intesa Sanpaolo P.B. che dal 1° luglio 2015 ha unito tre reti (Fideuram, Sanpaolo Invest e Intesa Sanpaolo P.B.), «rendendo impossibile classificarla all'interno di una delle cinque vecchie categorie del private banking», dice Mazzoni. Gli 869,5 miliardi sono così ripartiti: 797,8 miliardi (91,8%) sono nelle mani di 121 operatori specializzati nel private

banking grazie alla consulenza di 13.928 private banker distribuiti in 2.509 filiali per 1,14 milioni di clienti. Mentre 71,7 miliardi (8,2%) appartengono a 134 family office.

Anche quest'anno Fideuram Intesa Sanpaolo P.B. si conferma sul gradino più alto con masse per 145,7 miliardi, seguita da Unicredit P.B. con 64 miliardi (cui vanno aggiunti, a livello di gruppo, i 23 miliardi di Cordusio Sim e i 22,2 miliardi di Fineco per un totale di circa 110 miliardi). Terza Banca Aletti (gruppo Banco Bpm) con 34,6 miliardi. Il settore appare piuttosto concentrato. L'asset controllato da questi primi tre operatori è pari al 28,1% e in termini assoluti supera i 244 miliardi. Scorrendo la classifica al quarto posto c'è Ubs Europe con 33,2 miliardi seguita da Bnl Bnp Paribas P.B. con 32,8 miliardi. I primi cinque operatori hanno oltre 310 miliardi, pari al 35,7%. I primi dieci coprono il 50,8% del mercato con 441,3 miliardi e i primi 20 detengono una quota del 69,7% con 609,7 miliardi. Guardando i risultati in termini di gruppi bancari, «alla luce delle vicende accadute nel 2016 la classifica si è concentrata ulteriormente», aggiunge Mazzoni. Il nuovo gruppo Banco Bpm ha

scalato una posizione in classifica: ora è terzo con 43,8 miliardi (tra Banca Aletti, Banca Akros e Banca Popolare di Milano P.B.). Intanto Ubs Europe, grazie all'acquisizione di Santander Private Banking, ha superato 33,2 miliardi, al quarto posto. Si è rafforzato



Paolo Molesini

anche il gruppo Mediobanca, ottavo con 26,7 miliardi e una quota del 3,1%, grazie all'acquisto in agosto di Barclays Italia (al cui interno aveva Barclays Première poi battezzata Che Banca! Wealth Management) e a novembre all'aumento della quota in Banca Esperia, in precedenza joint venture con Mediobanca, ora controllata al 100%. Mentre nel 2015 Mediobanca figurava in classifica soltanto con il suo 50% di Esperia, che allora gestiva 17,1 miliardi. D'altra parte il gruppo guidato dall'ad Alberto Nagel ha costruito una gran parte del suo piano industriale proprio sul business del wealth management. «Se analizziamo i risultati in base alle dimensioni degli operatori possiamo evidenziare che sono 12 i big player, cioè quelli con patrimoni superiori a 20 miliardi, i quali detengono una quota del 55,5% pari a 482,4 miliardi», dice Mazzoni. Il 17,7% del mercato è nelle mani delle strutture (11) con patrimoni tra 10 e 20 miliardi con asset per circa 154

miliardi. Il 10,1% (88 miliardi circa) è invece controllato dalle 13 private bank con patrimoni tra 5 e 10 miliardi. Le boutique con asset da 1 miliardo a 5 miliardi sono 44 e detengono 108 miliardi (12,4%). Mentre i 94 operatori più piccoli, ovvero quelli con patrimoni fino a 1 miliardo, hanno in totale poco più di 37 miliardi, il 4,3%. «Facendo un confronto con il 2016 diminuisce il peso dei big player e aumenta quello degli operatori con asset inferiori ai 10 miliardi», osserva Mazzoni. Le strutture sotto 5 miliardi hanno il 16,7% contro il 16,1% del 2015. Il 10,1% è controllato dalle società con patrimoni tra i 5 e i 10 miliardi (9,1% nel 2015). Il 17,7% è nelle mani di operatori con asset tra 10 e 20 miliardi, a fronte del 17,8% del 2015. Mentre quelli con patrimoni oltre i 20 miliardi detengono il 55,5% (57,1% nel 2015).

Ma c'è anche un altro fenomeno. «I private banker remunerati esclusivamente a provvigione sono in continua crescita», nota Mazzoni. Non è un mistero che i banker non dipendenti registrino flussi più consistenti e quindi le private bank preferiscono puntare su queste figure, senza dimenticare che l'inquadramento a parcella consente di abbattere i costi fissi. «L'analisi della raccolta netta del 2016 evidenzia che gli operatori con all'interno una rete di banker a provvigione sono quelli più dinamici», conferma Mazzoni. In testa c'è Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking, guidata dall'ad Paolo Molesini, che ha raccolto 6,2 miliardi dei quali 2,1 miliardi dalle reti Fideuram e Sanpaolo Invest. segue Fineco W.M. con 5 miliardi, Banca Generali con 3,8 miliardi e Azimut Wealth Management con 1,2 miliardi. (riproduzione riservata)