

**PRIVATE BANKING/1** Il mercato italiano vale 920 miliardi. A crescere di più sono le reti, anche grazie agli ingaggi di professionisti top. A partire da Azimut e Banca Generali. Ma Unicredit e Intesa rilanciano la sfida

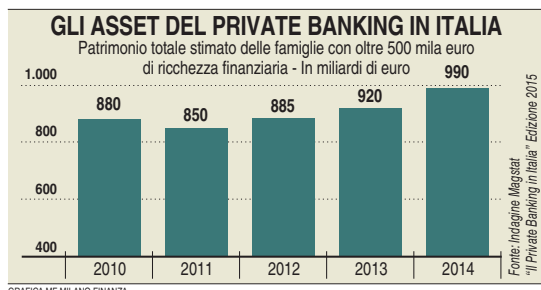
di Paola Valentini

**L**e big attaccano. Sale la temperatura nel mercato delle reti dopo che Azimut ha conquistato il top banker **Corrado Latini**, accreditato di un portafoglio stimato di almeno 100 milioni di euro, uno dei maggiori d'Italia. Banca Generali intanto ha accolto **Andrea Ragaini**, l'ex ad di Banca Cesare Ponti (private bank che nel frattempo Banca Carige ha deciso di non vendere più, anzi di rilanciare). Due ingressi di peso, quelli di Latini e Ragaini, destinati a spostare gli equilibri nel mondo del private banking.

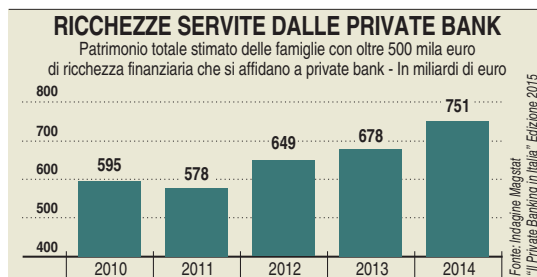
D'altra parte il momento è d'oro per chi fa oggi consulenza finanziaria come banche, boutique di gestione e reti di pf, perché con i tassi ai minimi gli investitori italiani sono a caccia di soluzioni alternative ai titoli di Stato, che per anni sono stati il loro investimento principale. Dal canto loro per i consulenti cambiare società vuol dire avere non soltanto un ufficio più prestigioso, ma anche poter contare su una maggior indipendenza, e soprattutto una remunerazione più interessante. A cominciare dal giro portafogli per il quale oggi si arriva anche al 3% delle masse se si tratta di asset che producono poi per la società ricche commissioni. Ciò vuol dire che se un private banker porta risorse per 20 milioni di euro in gestioni, fondi azionari e polizze finanziarie il cosiddetto premio sulle masse apportate spettante al banker può superare 600 mila euro, mentre se si tratta di risparmi investiti in liquidità il premio è più basso. «Il premio per il giro portafoglio può essere legato, oltre alla qualità delle masse apportate, anche alla velocità con cui sono trasferite alla nuova struttura dove il banker ha scelto di andare», sottolinea **Marco Mazzoni**, presidente di Magstat consulting, società di consulenza per il private banking. E ora anche le grandi banche commerciali cominciano a puntare molto sul private banking (come dimostra il caso della Cesare Ponti). Questo perché il business delle gestioni d'alta gamma genera ricavi generosi ed è un'attività che nello stesso tempo non assorbe capitale ai fini dei requisiti di bilancio delle banche, oggi molto stringenti.

Indicativo il caso di Intesa Sanpaolo, che sta lanciando il nuovo polo del private banking. Con le nomine di **Matteo Colafrancesco**, presidente, e **Paolo Molesini**, amministratore delegato e direttore generale, si è infatti appena chiusa la riorganizzazione di Fideuram-Intesa Sanpaolo

## La caccia ai Re Mida

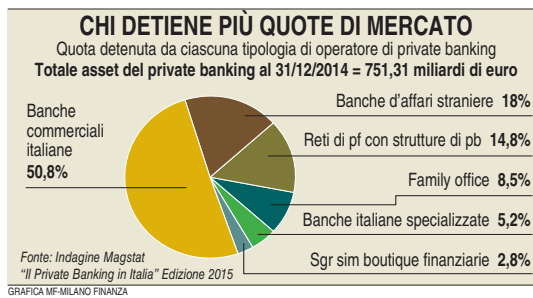


GRAFICA MF-MILANO FINANZA



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Private Banking (questo il nome della nuova struttura dedicata ai grandi patrimoni) che, con più di 188 miliardi di masse in gestione, di cui 135 facenti capo a clientela private, rappresenta la quarta private bank dell'Eurozona. E nel primo semestre 2015 Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking ha segnato un utile netto consolidato di 415 milioni di euro (si veda in-



GRAFICA MF-MILANO FINANZA



tervista a pag. 28), il 41,9% in più rispetto allo stesso periodo 2014, pari a un quinto dell'utile del periodo di tutto il gruppo Intesa Sanpaolo (2 miliardi). Tra i piani della nuova società rientra anche la creazione a Milano di una super sede dedicata alla fascia top delle famiglie. Anche Unicredit si sta muovendo per creare un nuovo segmento di Wealth Management, riservato alla clientela con disponibilità finanziarie superiori ai 5 milioni di euro. Sotto la guida del country chairman Italy

Gabriele Piccini, l'obiettivo è potenziare il segmento private banking che, con asset per oltre 90 miliardi, intende inserire altri 200 banker, con l'obiettivo di superare i 100 miliardi al 2018. Nel solo settore del Wealth Management, la società Cordusio Sim svolgerà la funzione di hub dedicato, avrà brand autonomo, opererà con sette filiali e conterà su circa 100 senior banker, selezionati all'interno e all'esterno, che serviranno i clienti con più di 5 milioni di patrimonio finanziario. La Sim prevede di gestire

asset per oltre 30 miliardi al 2018. Alla guida di Cordusio Sim ci sarà **Paolo Langè**, ex Banca Leonardo. Intanto proprio quest'ultima ha piazzato il colpo da novanta con Luigi Lucini, 58 anni, entrato a far parte del management team, con un focus sul reclutamento di professionisti da inserire nel team di Wealth Management. Lucini è stato per oltre dieci anni managing director e direttore commerciale in Credit Suisse Italy e da ultimo è stato responsabile per lo sviluppo della clientela istituzionale di

Banca Generali. E sono proprio le reti di private banking come Banca Generali e Azimut a premere sull'acceleratore dei reclutamenti, in una sorta di calciomercato, che quest'anno vede tanti nomi di primo piano cambiare casacca. A far da polo di attrazione sono queste due società perché, essendo quotate, hanno una spinta maggiore delle altre a crescere e, visti i piani di sviluppo delle banche commerciali come Unicredit e Intesa, cercano di arrivare per primi sui top banker con i portafogli più cospicui. Banca Generali ha ingranato la quinta in questa prima parte del 2015 mettendo a segno una raccolta record di 2,3 miliardi. Le reti coordinate dal condirettore generale **Gian Maria Mossa** sono salite a circa 1.670 tra consulenti e private banker, con una crescita degli inserimenti superiore alle attese. La strategia è infatti orientata a profili d'esperienza con masse importanti in linea con il portafoglio medio dei professionisti della banca che guida la classifica Assoreti con circa 24 milioni di euro pro-capite (la media del settore è di circa 14 milioni).

**Dopo il record** dei 102 inserimenti del 2014, cui si sono aggiunti i 50 private banker dall'acquisizione del ramo di Credit Suisse e i circa 60 consulenti ex Simgenia, le aspettative per quest'anno erano di un numero tra le 70-75 unità, ma la forte attenzione manifestata da profili di elevato standing sta spingendo al rialzo le stime. La nuova previsione si aggira infatti intorno ai 100 ingressi, obiettivo che pare a portata di mano per la società che ha già selezionato 47 professionisti nella rete financial planner guidata dal direttore commerciale **Marco Bernardi** e quasi 20 private banker nella divisione Private di **Domenico Del Borrello**. Gli inserimenti del

(continua a pag. 27)

(segue da pag. 26)

2015 hanno fatto parlare di sé nel comparto per le competenze e l'entità dei portafogli. Ci sono poi figure più note anche per rappresentatività come quello di Ragaini che ha scelto di guidare la divisione dei Private Relationship Manager della banca del Leone (circa 50 private banker con masse per oltre 4 miliardi) e la nuova divisione di Wealth Management. Tra le novità ha destato attenzione anche l'inserimento di **Federico Baiocchi** a inizio anno, quando decise di lasciare la direzione commerciale di Banca Etruria. Su questa linea la scelta di **Giovanni Loddo**, per anni responsabile delle selezioni in Lombardia e Centro Italia per Azimut, che ha seguito fin dalla sua nascita insieme al ceo **Pietro Giuliani**, e che da poche settimane è entrato tra le fila della rete del Leone. Non mancano gli spunti dalla divisione private banking, dove i profili dei nuovi ingressi superano in media i 38 milioni, come si evince anche dal recente inserimento di **Marco Bernardeschi** in uscita da Banca Leonardo a Firenze.

Di masse superiori a 100 milioni è accreditato Latini, l'ultimo colpo messo a segno da **Paolo Martini**, direttore commerciale di Azimut, che segue molto da vicino la politica di reclutamento di top banker sul mercato del gruppo. Latini, nome storico del settore, arriva da San Paolo Invest (gruppo Fideuram). Il banker ha iniziato la carriera in Eurogest e nel 1986 è entrato in Finanza & Futuro diventando uno dei più importanti d'Italia con un portafoglio superiore a 220 miliardi di lire di allora. Nel gruppo guidato da Giuliani, Latini opera per Azimut Global Advisory nella struttura Wealth Management, in qualità di head of research & innovation third-party funds, con il compito di curare sul piano commerciale le relazioni fra Azimut e le società di gestione terze. Sempre nel Wealth Management di Azimut è entrato di recente **Marco Delucchi**, attivo su Genova. Il banker, ex Bnl Private Banking e dotato di un portafoglio stimato in 100 milioni, prima di approdare in Bnl nel 2003 è stato responsabile dell'ufficio titoli di Deutsche Bank a Genova. Inoltre lo scorso aprile Azimut Wealth Management si è rafforzata a Bologna con **Alessandro Andreoli**, banker dalla lun-



Alessandro Andreoli



Graziella Antinucci



Filippo Notarcola



Luca Caramaschi

ga esperienza e accreditato di un portafoglio superiore a 200 milioni. Andreoli, responsabile Wealth Management dell'Emilia-Romagna, si occuperà dello sviluppo strategico della divisione nell'area dalla nuova sede di Bologna. Il banker proviene da Pictet & Cie dove dal 2011 era a capo dell'ufficio di

Bologna. Sempre la scorsa primavera Azimut si è rafforzata con **Graziella Antinucci** e **Ruggero Sanetti**, entrambi ex Credit Suisse Italy dove erano arrivati a gestire più di 200 milioni. Antinucci e Sanetti sono, rispettivamente, director e co-director di Azimut Wealth Management. Antinucci, pri-

va banker romana molto nota nel panorama italiano, era director ed head of development per il Centro Italia di Credit Suisse Italy. In precedenza è stata Area manager Centrosud di Ubs Italia e partner di Banca Esperia dove era anche direttore della sede capitolina. Sanetti, ex private

banker senior di Credit Suisse a Roma, vanta un'esperienza di oltre 25 anni e ha lavorato in Ubs e Banca Esperia. Sempre dal Credit Suisse Italy di Roma, Azimut ad aprile ha reclutato **Filippo Notarcola** (nuovo head of institutional clients) e **Umberto Notarcola**, attivi nel gruppo elvetico dal 1999 dove gestivano un importante portafoglio di clienti istituzionali e privati. Negli ultimi mesi sono arrivati in Azimut anche gli ex Bnl Bnp Paribas **Benedetto Giallongo** e **Roberto Ricci**, rispettivamente head e co-head of Corporate Finance Solution e oltre a seguire i clienti del private banking si occupano di coprire il segmento delle grandi società (large corporate). Intanto la divisione private banking di Credem guidata da **Matteo Benetti** punta a assumere 25 banker nel 2015 (di cui 15 già inseriti). Il target è arrivare a 215 professionisti. Sulla stessa linea il canale private banking di Banca Euromobiliare (gruppo Credem) che sta reclutando banker di alto profilo. Anche Finecobank guarda sempre più a questo segmento di professionisti. Le masse riferite al private banking rappresentano oggi il 37% del patrimonio di Fineco (53,8 miliardi), e sono aumentato dell'86% negli

QUANTO GUADAGNANO PRIVATE BANKER E PROMOTORI FINANZIARI

Retribuzione annual lorda	Funzione	Fisso	Variabile	Tutto variabile
<b>JUNIOR PRIVATE BANKER (Client Advisor-Relationship Manager)</b>	Gestisce la clientela facoltosa della banca (con patrimoni superiori ai 500 mila euro) e sviluppa nuova clientela. Ricopre questo ruolo da non più di 5 anni e quindi non ha un portafoglio clienti fidelizzato	44-66 mila euro	0% - 50% + benefit di utilità personale e familiare (previdenza integrativa, assistenza sanitaria)	La retribuzione annuale lorda del promotore finanziario varia da 80 a 300 mila euro in base al portafoglio clienti gestito (da 20 a 100 milioni euro) e alla redditività dello stesso. Non esiste un tetto massimo: i migliori pf italiani possono avere retribuzioni superiori anche a 500 mila euro
<b>PRIVATE BANKER (Client Advisor-Relationship Manager)</b>	Gestisce la clientela facoltosa della banca e possiede un portafoglio clienti consolidato e fidelizzato tra i 40 e i 60 milioni di euro. Lavorano nel private banking da almeno 10 anni	62-110 mila euro	0%-50% + formazione	
<b>SENIOR PRIVATE BANKER (Client Advisor-Relationship Manager)</b>	Gestisce la clientela facoltosa della banca e possiede un portafoglio clienti consolidato e fidelizzato tra i 60 e i 100 milioni di euro. I migliori hanno portafogli superiori a 100 milioni di euro e contratti ad personam	96-240 mila euro	0%-100% + benefit di utilità personale e familiare (previd. integr., assistenzasalariale) + benefit riconosciuti a livello individuale quali alloggi e/o autovetture	
<b>Team Manager (Team Leader-Responsabile Unit)</b>	Coordina 3-6 private banker al fine di raggiungere gli obiettivi fissati dalla banca. Possiede anche un portafoglio personale superiore ai 50 milioni di euro	90-240 mila euro	0%-100% + benefit aziendali (auto) + stock options	La retribuzione annuale lorda del promotore finanziario Team Manager varia da 80 a 250 mila euro in base al numero di pf coordinati e dal portafoglio totale gestito. Non esiste un tetto massimo
<b>AREA MANAGER (Responsabile di Area)</b>	Coordina più unità di private banking in una o più regioni e cura tutti gli aspetti commerciali e organizzativi in stretta collaborazione con la direzione generale. Alcune volte possiede anche un portafoglio personale	140 - 240 mila euro	0%-100% + benefit di utilità personale e familiare + benefit riconosciuti a livello individuale quali alloggi e/o autovetture	La retribuzione annuale lorda del promotore finanziario Area Manager varia da 120 a 350 mila euro in base al numero di pf coordinati e dal portafoglio totale gestito. Non esiste un tetto massimo

Fonte: Magstat (www.magstat.it) - Il Private Banking in Italia - Ed. 2015

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

GLI STRUMENTI DI FIDELIZZAZIONE PER BLINDARE IL PRIVATE BANKER

Patto di non concorrenza	Patto di stabilità o durata minima	Prolungamento del periodo di preavviso
Il private banker si impegna a non esercitare delle attività in concorrenza su un certo territorio (1 o più regioni) per un certo periodo di tempo (da 12 a 24 mesi) dalla data di cessazione del rapporto di lavoro. In cambio riceve un'indennità/bouns che si aggiunge alla retribuzione annuale lorda. L'indennità viene generalmente corrisposta in 12/13 mensilità. L'indennità può anche essere liquidata in 2 rate semestrali posticipate, oppure in un'unica rata. In caso di inadempimento è prevista una penale che può anche essere pari a due-tre volte l'ultima retribuzione annuale lorda, ferme restando la risarcibilità del danno ulteriore che dovesse derivare da tale condotta e la facoltà della Banca di inibire, in ogni forma, anche con il ricorso a misure cautelari, ogni perdurante comportamento che si potesse in violazione anche uno soltanto degli impegni assunti	Il private banker si impegna a non lasciare la banca per un determinato periodo che solitamente varia da 1 a 5 anni. In cambio riceve un'indennità che si aggiunge alla retribuzione annuale lorda. In caso di inadempimento è prevista a carico del private banker una penale che solitamente non è maggiore dell'ultima retribuzione annuale lorda	Il private banker è obbligato ad avvisare almeno 3/24 mesi prima l'intenzione di lasciare la banca. In caso di inadempimento è prevista a carico del private banker una penale
		<b>Premi in denaro e stock option</b> Il private banker riceve periodicamente e/o ad obiettivi raggiunti, azioni della banca oppure un premio in denaro. Questi premi vengono generalmente dilazionati nel tempo per tutelarsi in caso di scioglimento del rapporto di lavoro. I piani di azionariato vengono spesso adottati dalla reti di pf quotate (come Azimut, Banca Generali e Mediolanum) come forma di incentivo per fidelizzare i propri promotori.

Fonte: Magstat (www.magstat.it) - Il Private Banking in Italia - Ed. 2015

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

ultimi quattro anni. Le ultime new entry in Finacobank sono quelle di **Massimo Fiorini** e **Filippo Favalli**, entrambi ex Veneto Banca, che rafforzano il team di **Ottavio Corali** in Veneto. Intanto nella squadra laziale dell'Area Manager **Marco Castaldi** è entrata **Alessandra Tenci**, ex Bnl Private.

**In base alla nuova indagine** «Il private banking in Italia» di Magstat, a fine 2014 i patrimoni serviti da strutture di private banking (quelli delle famiglie con ricchezza finanziaria superiore ai 500 mila euro) sono di 751 miliardi, +10,8% rispetto a fine 2013. La crescita è ripartita nel 2011 (anno in cui le masse erano di 578 miliardi a fronte dei 595 miliardi del 2010). Includendo le famiglie con una ricchezza finanziaria superiore ai 500 mila euro e non ancora servite da strutture di private banking, il mercato italiano a fine 2014 vale, è la stima di Magstat, 990 miliardi, +7,6% sul 2013. Quindi c'è un gap di 239 miliardi su cui le private bank non ancora messo le mani. In termini assoluti sono state le reti di promotori finanziari ad aver aumentato di più i patrimoni nel private banking, passando da 78 miliardi a fine 2013 ai 111,3 miliardi di fine 2014. In crescita anche le banche commerciali italiane, passate da 360 a 381 miliardi. Unicredit, Intesa Sanpaolo e Ubi detengono il 54,5% del mercato private gestito da banche commerciali, e il 27,7% del mercato totale. Mentre tra le reti di promotori attive nel private banking a fare la parte del leone sono Banca Fideuram, Banca Generali Private Banking, con una quota del 65,9% del loro mercato e del 9,8% del mercato totale.

Non stupisce dunque che anche ai gruppi esteri il mercato italiano faccia gola. Il colpo più importante l'ha piazzato ad aprile il Crédit Agricole Private Banking che ha nominato **Luca Caramaschi** direttore generale della nuova branch italiana, CA Indosuez Wealth Management. Caramaschi è stato per dieci anni managing director e responsabile della clientela italiana in Europa dell'Asset & Wealth Management di Deutsche Bank.

Intanto la divisione di Credit Suisse dedicata ai clienti top (in gergo Ultra high net worth individuals) si è rafforzata con l'ex Bnp Paribas **Giovanni Volpe**, che affianca gli altri professionisti del team di Credit Suisse che seguono gli imprenditori sia per il patrimonio familiare che per gli aspetti aziendali. E ora si attendono i risultati, della volontaria disclosure che darà un'ulteriore spinta al settore, ma sul cui potenziale

**PRIVATE BANKING/2** Per Molesini, capo del private banking di Intesa Sanpaolo, non solo è possibile la convivenza tra banker e promotori, ma insieme le due categorie hanno consentito alla business unit di raddoppiare i profitti

## L'unione fa il business

di Jole Saggese  
Class Cnbc

**D**al popolo dei risparmiatori a quello degli investitori. È la vera mission di Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking, il nuovo polo dedicato alla gestione dei grandi patrimoni del gruppo Intesa Sanpaolo. «I risultati della prima semestrale», ha spiegato a *Class Cnbc* Paolo Molesini, direttore della divisione private banking e ad di Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking, «confermano che la convivenza tra banker e promotori non solo è possibile ma potrebbe essere il modello vincente. Adesso puntiamo a crescere e a cambiare il modo con cui gli italiani gestiscono il risparmio. È questo quello che possiamo fare per il nostro Paese».

**Domanda. Utile quasi raddoppiato rispetto alla metà del 2014, a 416 milioni di euro, una raccolta cresciuta del 200%. Cosa ha contribuito a questi risultati?**

**Risposta.** Innanzitutto il mercato, che è stato molto favorevole per il mondo del private banking e in particolare per il settore del risparmio. I tassi molto bassi impongono al cliente di diversificare il portafoglio. Comprare un'obbligazione e tenerla da parte non si può più fare, quindi il cliente ha bisogno di un operatore specializzato. È il momento migliore per noi. Questo vale sia per Intesa Sanpaolo Private che per Fideuram, la quale spazia su tutte le varie tipologie di clientela.

**D. Sono i primi risultati della nuova configurazione che ha messo insieme private banker e promotori: come procede la convivenza?**

**R.** L'abbiamo risolta in modo molto pratico. Abbiamo fatto sì che le due società restassero separate e lavorassero in modo indipendente. Fideuram, con a capo

Antonello Piancastelli, e Intesa Sanpaolo Private Banking, con Saverio Perissinotto, sono due unità che lavorano in modo autonomo, ma che si scambiano le rispettive competenze. Noi crediamo che il mondo dei promotori e quello dei private banker vadano nella stessa direzione e che tra cinque anni le differenze saranno molto minori.

**D. Ma è possibile una convergenza vista la battaglia in atto tra le diverse realtà per guadagnare quote di mercato?**

**R.** Io non direi che i promotori sottraggano quote di mercato ai gruppi del private. Anzi io noto come le quote siano sempre aumentate, anche in Intesa Sanpaolo



Paolo Molesini

Private Banking. Non si tratta di questo. Diciamo che chi soffre di più sono le banche commerciali regionali. Il cliente che prima era contento nella piccola banca, oggi cerca chi possa gestirgli il risparmio in un modo professionale.

**D. Congelata l'ipotesi dell'ipo su cosa puntate per crescere?**

**R.** Senza dubbio su una crescita per linee interne, almeno in Italia dove comprare qualcosa per noi è molto difficile, avendo già una quota di mercato elevata. Vogliamo farlo con un progetto specifico per i grandissimi clienti e allo stesso tempo mantenere un progetto per la clientela di taglio più piccolo. Come risultato della segmentazione abbiamo creato a Milano la più grande filiale per clienti top, con oltre 8 miliardi di masse, all'interno delle quali abbiamo un ristretto numero di professionisti di standing molto elevato, e un nucleo centrale che fornisce supporti per soluzioni su misura. Non necessariamente di natura finanziaria, ma che coinvolgono anche l'immobiliare, sui prodotti illiquidi e le soluzioni d'investimento innovative.

**D. Lei però ha specificato che non ci sono acquisizioni in vista in Italia. All'estero invece?**

**R.** All'estero non lo sappiamo, il nostro amministratore delegato è sempre attento alle opportunità disponibili, ma noi lavoriamo su quanto ci siamo prefissati. C'è tanto da fare, abbiamo grandi opportunità in Italia. Se arriva qualcosa dall'estero ben venga.

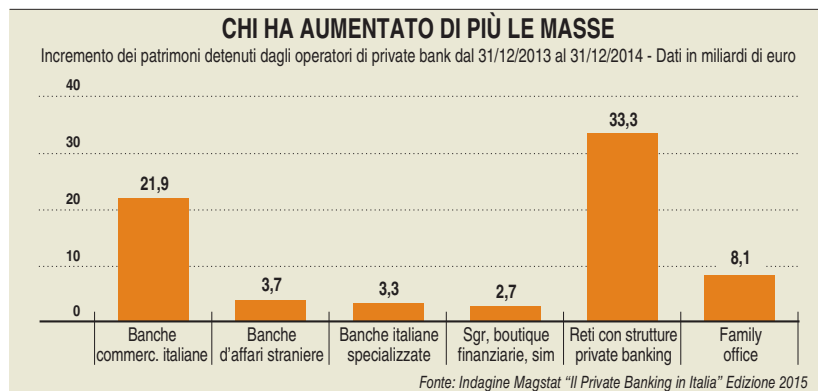
**D. Il risparmio privato degli italiani continua a crescere, come lo intercettate e come potrebbe essere utilizzato?**

**R.** Al di là di intercettare il risparmio credo che noi abbiamo una missione importante: trasformare gli italiani da risparmiatori in investitori. C'è una grande differenza. Il risparmiatore si concentra sulla fase dell'accumulo. L'investitore, invece, ha molto chiare anche tre dimensioni nuove: il rischio, l'obiettivo del risparmio e l'orizzonte temporale. E questa è la nostra missione. Siamo i leader del mercato, siamo noi che dobbiamo fare questo. Siamo noi che dobbiamo far fare un passo importante al nostro Paese. Se si guarda all'asset location strategica degli italiani, rispetto a quella degli inglesi o degli americani, è possibile notare che ha due anomalie. La prima è che è sbilanciata sull'immobiliare. La seconda è che nei loro portafogli ci sono poche azioni. Credo che fra tre o cinque anni, potremo avere i portafogli dei nostri clienti un po' meno sbilanciati sull'immobiliare, e un po' più aggressivi sull'equity. Ma ciò richiede tempi molto lunghi

**D. La Consob recentemente ha richiamato le società del risparmio gestito al rispetto della Mifid sulle commissioni di performance applicate sui fondi di diritto estero. È stato necessario?**

**R.** Credo che la Consob abbia fatto molto bene il suo dovere, come sempre. Per quanto ci riguarda il tema non ci tocca, noi non abbiamo minimamente problemi di posizioni non conformi, tutte le nostre commissioni sono strutturate in maniera regolare. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su  
[www.milanofinanza.it/intesaspanpaolo](http://www.milanofinanza.it/intesaspanpaolo)



in termini di raccolta ancora non si hanno numeri precisi, perché molte pratiche sono ancora in via di definizione, visto che si attendevano ulteriori chiarimenti nelle procedure da parte dell'Agenzia delle Entrate, arrivati solo nelle ultime settimane. Inoltre ci sono voci di una proroga dell'operazione, all'inizio fissata al 30 settembre, che potrebbe slittare di tre mesi. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su  
[www.milanofinanza.it/privatebanking](http://www.milanofinanza.it/privatebanking)