

Meno «private» ma più grandi

Più profitti per i big e prevale la logica della concentrazione. Ma resistono anche i family office

Lucilla Incorvati

■ Se si guarda il mondo del private banking italiano, tanti nomi presenti 10 anni fa sono scomparsi. Su circa 40 banche estere arrivate negli ultimi 20 anni, oggi ne restano 24. Molte hanno ceduto il business (da AbnAmro a Fortis da Citi a Morgan Stanley da Merrill Lynch a Vontobel). E tra gli intermediari in tempi più recenti (dal 2012 al 2017) sono stati ben 34 i passaggi di proprietà (come Horatius a Nextam Partners) mentre tra Sim e fiduciarie 22 le chiusure diverse per liquidazioni coatta e/o amministrazione controllata come nei casi di Independent Private banker e Arianna Sim). Anche un settore ancora "proficuo" come quello della gestione di grandi patrimoni, è diventato maturo. Ecco dunque che la parola d'ordine è concentrazione. Questa aiuta a fare più profitti. Così se nel 2016 anche da noi è arrivato il private a mar-

La quota di mercato dei big del private banking

Dati in percentuale

Fideuram-IntesaSan. Pb **17**

Unicredit Pb **7**

Banca Aletti **4**

Ubs Europe Se **4**

Bnl Bnp Paribas Pb **4**

Ubi Top Private **4**

Banca Generali Pb **3**

Deutsche Bank **3**

Cordusio Sim **3**

Fincobank W/m **3**

Altre strutture

FONTE: Magstat

49

cio 2016) del settore del private banking scattata come di consueto dallo studio Magstat di Bologna (il private banking italiano). «La quota di patrimoni detenuta dai primi dieci operatori, rispetto allo stock totale servito, è pari al 50,8% (44 miliardi di euro) e il 55,5% del mercato è in mano ai big, ovvero intermediari finanziari con patrimoni superiori ai 20 miliardi - spiega Marco Mazzoni, presidente di Magstat. - I primi tre operatori detengono il 28,1% (oltre 24,4 miliardi). Le masse controllate dai primi cinque operatori superano i 310 miliardi di euro, pari al 35,7%. Il tutto a fronte di un mercato nazionale che secondo l'analisi poteva contare al dicembre scorso su attività finanziarie liquide totali pari a 1.100 miliardi di euro, di cui solo per l'80% raggiunge dagli operatori del private banking.

Però anche se i grandi diventano sempre più grandi, in Italia continuano ad avere un ruolo non secondario i family office. A fine 2016, il numero di queste strutture era salito a 134 unità (erano 133 nel 2015). «Detengono masse sotto consulenza per 71,7 miliardi - conclude Mazzoni - e si avvalgono di 575 family officer che offrono consulenza a più di 19.700 clienti».

ancora ad aprile è stata perfezionata l'acquisizione del 50% di Banca Espesora annunciata a novembre 2016 che si inquadra nella strategia di sviluppo del gruppo Mediobanca nel segmento del wealth management.

Queste e altre evidenze sono contenute nella fotografia (dati di bilan-



@lucillaincorvat

© RIPRODUZIONE RISERVATA