

[Gestioni patrimoniali]

TATTICHE POST SCUDO/1

A caccia di nuovi MARGINI

Parte dei capitali regolarizzati durante lo scudo sono stati spostamenti di denaro da una filiale all'altra della stessa banca. Per ora i patrimoni sono inseriti in gestioni low risk con bassa redditività. Ecco quali contromosse stanno prendendo le private bank per offrire nuove opportunità contenendo il rischio

di Oscar Bodini

È stata forse l'ultima opportunità. Lo scudo fiscale ter ha riportato al di qua delle Alpi una cifra vicina a 95 miliardi di euro. La versione quarter, conclusa a fine aprile, dovrebbe aver raccolto 9-10 miliardi. Le strutture di private banking, nonostante ciò, si trovano a fare i conti con una redditività in contrazione da anni. Per molte, il risultato dello scudo non ha portato nuove masse, ma soltanto uno spostamento di capitali da tasca a tasca (ossia da filiale estera a filiale italiana), all'interno del medesimo istituto. "Con l'aggravante che i portafogli al di là delle Alpi spesso fruttavano di più a chi li gestiva, perché costruiti con strumenti meno conservativi e quindi più onerosi per la clientela", racconta **Marco Mazzoni**, presidente di Magstat, società di consulenza nel settore bancario e finanziario. Una volta rimpatriati, anche in considerazione dell'incerto stato dei mercati, i capitali sono stati per lo più veicolati su strumenti a basso

e bassissimo rischio: fondi di liquidità, titoli di stato, conti deposito, poco redditizi per le banche private. Che a loro volta sono corse ai ripari, cercando di individuare una nuova e più adeguata offerta.

LE CONTROMOSSE DELLE BANCHE PRIVATE

"Il discorso che fa Tremonti sulle economie degli stati nazionali è sacrosanto e vale anche per il private banking: per riportare la redditività verso livelli più accettabili, l'unica strada percorribile è quella di limare i costi". Per **Giuseppe Marsi**, capo di Schroders Italia Sim, significa

anche non partecipare alla giostra dei superbonus elargiti negli ultimi anni ai banker come premio per la nuova raccolta. "Da noi, i premi non vengono riconosciuti in base alla quantità di nuove masse che riescono a portare, quanto piuttosto alla qualità del servizio che erogano ai clienti. Questi ultimi vengono intervistati periodicamente e dalle loro valutazioni si stabilisce se e in che misura il banker ha soddisfatto o meno le loro esigenze", precisa Marsi. Ovviamente, non è solo su questo terreno che si gioca la partita. Altra strada individuata per accrescere il margine di profitto è



PROIEZIONI DI RACCOLTA POST SANATORIA

| | SCUDO TER chiuso il 15 dic | SCUDO QUATER chiuso il 30 aprile |
|----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|
| Intesa Sanpaolo | 10.000 | np |
| Unione Fiduciaria | 5.500 | 1500 |
| Ubs | 5.600 | np |
| Credit Suisse | 5.600 | np |
| Unicredit | 4.500 | 450 |
| Banco popolare | 2.400 | np |
| Mps | 2.200 | 150-200 |
| Banca Generali | 2.100 | np |
| Bnl Bnp Paribas | 2.000 | np |
| Ubi | 2.000 | np |
| Deutsche bank | 2.000 | 300 |
| Banca Esperia | 1.500 | 120* |
| Gruppo Banca Sella | 1.425 | 85*** |
| Azimut | 1.000 | 300 |
| Gruppo Credem | 1.000 | 100-150** |
| Banca Leonardo | 800 | 80-120 |
| Ersel | 710 | 50 |
| Cassa Lombarda | 500 | 25 |
| Banca Finnat | 500 | 85 |
| Banca Carige-Cesare Ponti | 230 | 39* |

Dati espressi in milioni di euro. Fonte: Milano Finanza

Legenda: *Liquidità e titoli, non tiene conto di immobili e partecipazioni **Stima ***Compreso Banca Patrimoni

il rafforzamento sul fronte dei servizi offerti. La stessa Schroders e, tra gli altri, Banca Ifigest, hanno ottenuto da Banca d'Italia il permesso di erogare il servizio di ricezione e trasmissione ordini (la compravendita di titoli). Stessa cosa ha fatto Vontobel. "Facciamo pagare lo 0,1% a trimestre per l'advisory, che sommato a raccolta ordini e amministrato si traduce in una fee annua che oscilla tra 0,7% e 0,8%", conferma **Stefano Calvi**, responsabile del private banking italiano della società. Altre realtà, che non dispongono di una rete di sportelli dedicati alla clientela, hanno stipulato accordi con banche commerciali per iniziare a fornire servizi complementari al loro business. È il caso, per esempio, di Azimut. I clienti del gruppo milanese guidato da **Pietro Giuliani** possono ora usufruire di alcuni strumenti di deposito realizzati ad hoc da Chebanca!, la retail bank controllata da Mediobanca.

CHI ACQUISTA E CHI CHIUDE

Diverse private bank con disponibilità di cassa hanno approfittato dell'empasse di piccole strutture che non sono riuscite a raggiungere una massa critica sufficiente per rimanere sul mercato (almeno 1-1,5 miliardi di euro da gestire). È il caso di Reali&Associati, rilevata in blocco da Bsi Italia e passata pertanto sotto il controllo di Banca Generali. La nuova realtà si chiama ora Bsi Wealth & Family Sim spa. Altre operazioni in ingresso sono quelle di Julius Baer, che ha rilevato Alpha Sim (masse gestite per oltre 400 milioni di euro), e di Banca Ifigest. La boutique fiorentina guidata da Gianni

Bizzarri, gestisce oggi circa 1,5 miliardi di masse, accresciute grazie anche all'acquisizione di Omnia Sim (250 milioni di euro). La crescita per linee esterne potrebbe restare il claim anche nel futuro prossimo. "Se si presenteranno altre opportunità sul mercato non ci tireremo indietro, a patto di non fare il passo più lungo della gamba e di mantenere una crescita sostenibile", conferma **Patrizio Rinaldi**, consigliere d'amministrazione.

Il mercato resta vivace e fusioni ed acquisizioni saranno uno dei leit motiv dei prossimi mesi. In molti, in Italia e all'estero, guardano con interesse a player importanti, come Fideuram, in via di quotazione, o Pioneer, la sgr di Unicredit. Lo stesso **Massimo Doris**, vicepresidente di Mediolanum, ha ammesso, a fine maggio, di avere sul tavolo diversi dossier su banche di

Stop ai super bonus pagati per la nuova raccolta. Gli istituti mirano invece ad aumentare i servizi ai clienti e a crescere per linee esterne

promozione finanziaria. A differenza di Giuliani, Doris non è interessato a grandi reti, ma a piccole e medie realtà. Potrebbe essere il caso di Banca Sara, Banca Network o di Ubi private investment. Per ridurre i costi, alcune strutture hanno infine deciso di chiudere o cedere alcune filiali poco redditizie. Ubs ha abbassato le saracinesche a Genova, Napoli, Varese, Bergamo e Cuneo, mentre Citi ha ceduto cinque filiali (due a Milano, una a Roma, Torino e Firenze, con masse complessive di 1,3 miliardi di euro a Banca Euromobiliare (gruppo Credem).