

## STRATEGIE DI MERCATO

# Piccole banche all'assalto del retail

Il 50% dei capitali dei super-ricchi italiani è gestito dagli istituti tradizionali, un tesoro che le «private» vorrebbero conquistare. Ragaini (Banca Ponti): «La chiave è il servizio»

**ACHILLE ZORRI**

Banche private all'assalto delle banche retail? L'immagine è forse un po' forte ma, nella sostanza, sembra questa la strategia delineata da Andrea Ragaini, amministratore delegato di Banca Cesare Ponti, storico istituto milanese: «L'Associazione italiana private banking ha stimato che circa il 50% della ricchezza detenuta dai cosiddetti super-ricchi o Hnwi (870 miliardi di euro nel 2007 ripartiti su 728mila famiglie) sfugge al controllo delle banche private ed è ancora gestito dalle banche retail. Le banche private, al fine di acquisire una crescente quota del segmento Hnwi ancora gestito dalle banche tradizionali, nei prossimi anni dovranno sempre più uscire dalla logica captive della esclusiva distribuzione dei prodotti propri presente nelle banche retail, puntando su un'architettura aperta che consenta di distribuire una pluralità di strumenti di inve-

stimento gestiti da una pluralità di player internazionali». Specializzarsi sempre più nel servizio private di alto livello, quindi, ma aprirsi alle opportunità da qualunque parte provengano.

«È proprio la capacità di conoscere a fondo i clienti, i loro stile di vita, la situazione familiare, i programmi e gli obiettivi futuri, tra l'altro - afferma ancora Ragaini - che differenzia la banca private dalla banca retail e rende distintivo, e qualitativamente percepibile, il servizio offerto. In questo senso, è sempre più importante arrivare alla definizione di un portafoglio di investimento del cliente non dettato da logiche di budget di prodotto ma da una vera e propria filosofia gestionale. Inoltre la banca private deve puntare su elementi come la qualità del servizio, la riservatezza e la sicurezza negli investimenti. A cui la clientela è più attenta, per esempio, rispetto al semplice rapporto tra costo e prezzo del servizio».



La filiale milanese di Banca Ponti

