

Gruppi italiani. Rispetto al 2007 patrimoni in calo per UniCredit, Ubi, Aletti, Credem, Popolare Vicenza

Parola d'ordine: cautela

Il profilo di rischio dei super ricchi è al minimo storico

PAGINA A CURA DI

Vito Lops

La forza del private banking in Italia è nella varietà dei modelli di business adottati dagli istituti. Da quando, una decina d'anni fa, la banca per ricchi è approdata per la prima volta nel Belpaese, questa attività si è sviluppata attraverso strategie commerciali differenti. Alla banca dedicata (scelta da UniCredit e Mps) si affianca il modello divisionale (scelto da Bnl, Mps e Credem). Senza dimenticare le banche specializzate, come Banca Esperia e Banca Interbancaria, nate proprio per fare attività di private banking, offrendo anche un servizio di consulenza a 360 gradi nel campo fiscale, immobiliare e sugli aspetti legati all'eredità (trust e patti di famiglia).

Da tempo la maggior parte delle banche italiane si sta specializzando, così come avviene all'estero, nel distribuire prodotti di più case.

NUOVI SOGGETTI

Tra gli istituti l'ultimo che ha creato la divisione private è la Banca Popolare dell'Emilia Romagna

Come Banca Monte dei paschi di Siena che può contare su una rete di 350 private banker, 64 centri private per una massa gestita complessiva di 22,5 miliardi di euro. «Abbiamo una struttura centrale che fa da pivot all'articolazione di reti nel territorio - spiega Angelo Deiana, responsabile mercato private di Mps -. Offriamo un'ampia gamma di gestioni patrimoniali della casa multibrand e multi manager, il sistema di fondi Ducato e, grazie ad accordi con nove partner, forniamo circa 800 comparti Sicav, etf e fondi hedge».

Si basa su due livelli la nuova divisione private banking di Bper (29 private banker per 1,83

miliardi di massa gestita), inaugurata il primo gennaio scorso. «Nelle filiali sul territorio l'offerta parte da patrimoni di 500mila euro mentre per accedere al servizio di direzione generale dove abbiamo uno staff di private banker che seguono grossi investitori la soglia minima d'accesso è di 5 milioni di euro - sottolinea Maurizio Morgillo, responsabile divisione private banking & wealth management di Bper -. Stiamo predisponendo un piano di sviluppo 2009-2010 e lavorando su una piattaforma tecnologica di personal financial planning».

Punta sul modello della banca dedicata, ma inserita all'interno della banca dei territori, il private banking di Intesa Sanpaolo, rivolto ai clienti con patrimoni da almeno un milione di un euro. «In questo modo - afferma Paolo Molesini, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Private Banking - possiamo beneficiare delle sinergie con il mondo retail e imprese».

UniCredit si avvia a completare la fusione con la divisione private dell'ex Capitalia con un piano di sviluppo che prevede l'apertura di 30 nuovi uffici. «Direi che dal primo novembre avremo definitivamente applicato il nostro modello di sviluppo», indica Dario Prunotto, amministratore delegato di UniCredit Private Banking. Mentre Banca Aletti centra il proprio modello sull'integrazione tra le attività di private banking e quelle di investment banking. «Quest'anno sono andati a regime il servizio di "advisory desk" che garantisce l'accesso alla sala operativa della clientela amministrata e la struttura preposta alla creazione e gestione dei trust per supportare le necessità del family business», osserva Maurizio Zancanaro, direttore centrale di Banca Aletti.

Ma quali sono le strategie di investimento consigliate a chi ha patrimoni di lusso in questa fase di turbolenza dei mercati?

«Pur mantenendo un atteggiamento conservativo - spiega Deiana di Mps - guardando i fondamentali ci sono alcune valutazioni interessanti per cui potrebbe essere un buon momento per entrare molto gradualmente sull'azionario». Mentre Bper, che da due anni ha sposato un atteggiamento prudentiale, ha progressivamente ridotto nel corso del 2008 il peso dell'azionario dal 15% al 5%. I private di Intesa Sanpaolo prediligono prudenza, durate relativamente corte e prodotti considerati sicu-

ri, tra cui le obbligazioni della casa. Banca Aletti, invece, ha ripensato nel 2008 tutta la gamma di gestioni patrimoniali, privilegiando gli approcci dinamici e a ritorno assoluto per meglio fronteggiare l'estrema volatilità dei mercati. «In questa fase è prioritario seguire e monitorare gli interessi di un cliente sempre più in difensiva - spiega Prunotto -. Siamo ai minimi storici di profilo di rischio».

Le banche italiane attive nel private banking

Classifica in base al patrimonio ad agosto 2008

| | Patrimonio (in mld) | Raccolta (in mln) | Numero pb | Soglia minima d'accesso | Clietti con asset >1mln | Clietti con asset >a 5 mln |
|------------------------------------------------|------------------------|----------------------|--------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| BANCHE UNIVERSALI | | | | | | |
| IntesaSanpaolo (1) | 87,0 | 150 | 700 | 1 mln | N.d. | 1.500 |
| Unicredit-Capitalia (2) | 74,0 | 2,7 mld | 809 | 500mila | 15mila | N.d. |
| Ubi | 36,0 | 461 | 320 | N.d. | N.d. | N.d. |
| Banca Aletti | 32,1 | 1,4 mld | 182 | 1 mln | 2.980 | 480 |
| Mps (3) | 23,0 | 374 | 342 | 500mila | N.d. | N.d. |
| Cariparma | 11,6 | 300 | 70 | 500mila | 1.300 | N.d. |
| Credem | 10,0 | 150 | 160 | 500mila | N.d. | 300 |
| Gruppo Banca Sella | 8,0 | N.d. | 390 | 500mila | N.d. | N.d. |
| Popolare Vicenza | 5,8 | 200 | 58 | N.d. | N.d. | N.d. |
| Bipiemme PB | 4,6 | 25 | 64 | 500mila | N.d. | N.d. |
| Bper (4) | 1,8 | 206 | 29 | 500mila | 402 | 36 |
| BANCHE SPECIALIZZATE | | | | | | |
| Bim (5) | 13,27 | N.d. | 200 | 250mila | N.d. | N.d. |
| Banca Esperia | 11,00 | 257 | 54 | N.d. | N.d. | N.d. |
| Banca Leonardo (6) | 4,60 | 1,3 mld | 22 | 200mila | 360 | 61 |
| Finnat | 2,90 | -34 | 33 | personaliz. | 220 | 65 |
| Cassa Lombarda | 2,65 | -98 | 23 | personaliz. | 441 | 42 |
| Banca AKros | 2,40 | 439 | 20 | 500mila | 312 | 73 |
| Banca Profilo | 2,20 | -57 | 25 | 500mila | N.d. | N.d. |
| Banca Cesare Ponti | 1,20 | 800 | 14 | 500mila | 223 | 17 |
| Banca Ifigest | 0,92 | -35 | 17 | 250mila | N.d. | N.d. |
| MeliorBanca | N.d. | N.d. | N.d. | N.d. | N.d. | N.d. |
| BOUTIQUE FINANZIARIE | | | | | | |
| Ersel (7) | 6,8 | -230 | 37 | 500mila | 850 | 190 |
| Kairos | 3,7 | -380 | 15 | 1 mln | N.d. | N.d. |
| Gwm (8) | 2,0 | 200 | 9 | 10 mln | nessuno | tutti |
| Zenit Sgr | 330 mln | 16 | 7 | 500mila | 25 | 10 |
| Horatius Sim | 50 mln | 0 | 2 | N.d. | N.d. | N.d. |
| RETI DI PROMOTORI CON DIVISIONI PRIVATE | | | | | | |
| Banca Fideuram (9) | 26,0 | - | - | 500mila | 6.200 | 300 |
| Azimut (10) | 7,6 | - | - | 500mila | 1.500 | 135 |
| Banca Bsi Italia - B. Generali | 6,6 | 542 | 268 | 500mila | pari a 5 mld di asset | pari a 800 mln di asset |
| Mediolanum PB | 2,1 | 120 | 138 | 500mila | N.d. | N.d. |
| Banca Della Rete | 425 mln | 5 | 24 | 500mila | N.d. | N.d. |
| Banca Euromobiliare | N.d. | N.d. | N.d. | N.d. | N.d. | N.d. |

Nota: (1) nel perimetro è ricompresa Carifirenze; (2) gli asset totali con l'aggregato di gruppo sono pari a 99,3 miliardi come masse e 3,7 miliardi come raccolta netta; (3) patrimonio comprensivo del nuovo perimetro con Bmps, Banca Toscana, Banca Antonveneta; (4) attiva dal primo gennaio 2008; (5) dati al 30 giugno; (6) include la controllata Vpfinance; (7) dati al 30 settembre; (8) comprende anche l'attività di Ginevra, Londra e New York; (9) a fine agosto Banca Fideuram aveva un patrimonio di 64,5 miliardi, una raccolta da inizio anno di 523 milioni e 4.263 pb; (10) a fine agosto Azimut aveva un patrimonio di 14,8 mld, una raccolta netta di 140 mln e una rete di 1.257.

Fonte: elaborazione dati Il Sole 24 Ore