

PRIVATE BANKING

Intermediari

Un settore a caccia di affari

Entrano nel vivo la vendita di Banca Albertini Syz e il finanziamento tra Banca Patrimoni e Schroders

di **Gabriele Petrucciani**

Pressioni regolamentari, calo della marginalità, concorrenza di nuovi attori, anche non convenzionali. Sono alcuni degli ingredienti che hanno portato a una concentrazione del private banking italiano. Un'industria alla quale nel 2016 facevano riferimento patrimoni per 731 miliardi di euro (dati Aipb), a fronte di una ricchezza complessiva superiore ai mille miliardi proveniente da 900 famiglie. Tra le principali operazioni che hanno favorito il processo di concentrazione ci sono state l'acquisizione della divisione private di Barclays da parte di Che Banca!, il deal di Ubs su Santander P.B., l'inclusione del private banking di Bpm e di Banca Akros in Banca Aletti, la banca dedicata al wealth management del gruppo BancoBpm. «Nel 2016 - ricorda Marco Mazzoni, fondatore di Magstat - c'è stato anche il debutto nella Penisola della svizzera Decalia Asset Management, sbarcata in Italia attraverso l'acquisizione di Astor I.M. Sim». Tra i promotori di Decalia c'è Alfredo Piacentini, banchiere che aveva dato vita alla partnership tra Banca Syz e Albertini. Proprio in questi giorni dovrebbero definirsi i dettagli dell'asta per la vendita della banca. Sia la famiglia Syz sia Alberto Albertini non vogliono svendere, anzi fare il più possibile cassa e all'affare sarebbero interessati in molti: da Banor Sim al Gruppo Ersel, da Ubs a Credit Suisse a Pictet.

Un settore in fermento, dunque, per le uscite di stranieri come Santander e Barclays, e per i processi di consolidamento tra gli istituti di credito. Ma non solo. Anche l'imminente arrivo in Italia della Mifid II sta rappresentando un driver importante, come fa notare Caterina Giuggioli, direttore commerciale della divisione di Wealth Management di Kairos: «Alla luce dell'introdu-

zione della normativa comunitaria di secondo livello, modelli di business che sono stati protagonisti nelle dinamiche del private banking degli ultimi anni andranno probabilmente rivisitati con conseguenti riposizionamenti. Si svilupperanno nuovi modelli di business che contribuiranno a ridisegnare il settore». Da un lato i processi di consolidamento, dall'altra, secondo alcuni osservatori, l'alta domanda del modello rete verso cui molti operatori si stanno spostando, unita alla spinta legata all'industria del risparmio gestito mantengono alti i costi di reclutamento, anche se in gioco ci sono operazioni che riguardano player più piccoli. Il processo, quindi, è destinato ad andare avanti, «e dovrebbe portare a un rafforzamento soprattutto dei primi 10 gruppi bancari, che saranno i principali protagonisti di alcune acquisizioni di good bank», aggiunge Mazzoni. È il caso di Ubi Banca, che ingloberà Cassa di Risparmio di Chieti, Nuova Banca delle Marche e Nuova Banca Etruria e del Lazio, di Bper con Nuova Cassa di Risparmio di Ferrara, o ancora di Intesa Sanpaolo con Banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca. «Senza dimenticare la fusione di diverse banche di credito cooperativo - puntualizza l'esperto di Magstat - Per esempio, a inizio 2017 Emil Banca e il Banco Cooperativo Emiliano hanno dato vita a una delle più grandi Bcc d'Italia, con 84 filiali, 137 mila clienti, 44 mila soci, oltre 700 dipendenti e un territorio di competenza che si estende su sei province, cinque in Emilia e una in Lombardia. A inizio maggio, invece, è stata approvata la fusione per incorporazione della Banca di Forlì nella Bcc ravennate e imolese, dando vita alla Bcc Ravennate, Forlivese e Imolese». E da qui in avanti ci saranno diversi nodi da sciogliere. Sul mercato ci sono alcune realtà che vanno collocate. Come Bim, che



Peso: 28%

martedì 4 luglio ha emesso una nota specificando che «la società non rientra tra gli asset della bad bank emersa dall'operazione con Intesa Sanpaolo per la liquidazione ordinata delle due ex banche venete. Bim sarà ceduta da Veneto Banca in Lca, ma a un acquirente, finanziario o industriale, capace di valorizzarla al meglio - specifica la nota - consentendo la prosecuzione dell'opera di rinnovamento e rilancio già iniziata dall'attuale consiglio di amministrazione». In realtà, però, la cessione di Bim non sarà così facile. La società sembrerebbe che abbia molti crediti incagliati e i private banker più bravi stanno facendo le valigie. I brand oggi valgono molto poco e ha più senso andarsi a prendere le masse amministrative, proprio attraverso i banker, piuttosto che una situazione diffici-

le da gestire fatta di filiali, procedure da riorganizzare e uniformare, e potenziali dipendenti in esubero. A meno che non ci siano situazioni particolari, come un società estera interessata alla licenza bancaria italiana. Più vicino il matrimonio tra Banca Patrimoni (Banca Sella) e Schoeder. La firma non c'è stata, da Londra continua il no comment ma le due aziende si stanno osservando da mesi e il fidanzamento sembra imminente.



Oltre il family office

Diana Chambers, esperta nella gestione di conflitti familiari, si occupa di delineare e definire per le grandi famiglie le strategie migliori per favorire la buona convivenza all'interno di grandi gruppi

La fotografia del mercato

IL PATRIMONIO GESTITO DALLE PRIVATE BANK

Dati in miliardi di euro



Fonte: Aipb

LA RICCHEZZA FINANZIARIA DELLE FAMIGLIE PRIVATE

Fascia di patrimonio al 2016

Classe di patrim. in € .	Num. famiglie	%	Var. % 2016/15	Patrim. mln	%	Var. % 2016/15	Patrim. medio (mgl)	Var. % 2016/15
oltre 10 milioni	8.414	1	0,80	167.602	16	2,20	19.919	1,40
5 milioni - 10 milioni	21.801	3	0,10	158.804	15	0,80	7.284	0,70
1 milione - 5 milioni	170.722	27	0,10	364.011	35	1,10	2.132	1,00
500mila - 1 milione	428.984	68	0,10	338.820	33	1,00	790	0,90
TOTALE	626.921	100	0,10	1.029.237	100	1,20	1.634	1,10

Fonte: Aipb-Prometeia



Peso: 28%