

Private Banking

Operatori italiani. Solo Intesa Sanpaolo, UniCredit e Banco Popolare hanno scommesso sulla banca dedicata

Prevale il modello divisionale

La specializzazione resta il tratto distintivo degli operatori più piccoli

Vito Lops

A giudicare dal livello di organizzazione e dal bouquet di prodotti offerti, in pochi scommetterebbero sul fatto che il private banking in Italia ha una decina d'anni di vita. La tentazione di associare la breve storia della versione made in Italy della banca per ricchi all'esperienza svizzera (dove le gestioni di patrimoni di clienti facoltosi e i servizi di consulenza annessi sono nati nel XVIII secolo) oppure a quella sta-

che specializzate, nate solo per fare questo business, come Banca Esperia o Banca Intermobiliare.

«La soluzione della banca dedicata offre il vantaggio di creare un know-how specifico», spiega Bruno Zanaboni, presidente di Aipb, l'Associazione italiana private banking. Tra gli istituti specializzati c'è chi proviene dall'esperienza del family office. È questo il caso di Banca Ifigest, nata 20 anni fa come unione di patrimoni di poche famiglie e che, in seguito, ha assunto il carattere di una fiduciaria per poi trasformarsi in banca di gestione nel 2001.

«Conserviamo l'approccio family office - sottolinea Patrizio Rinaldi, ad di Banca Ifigest -. Abbiamo creato una serie di società che assistono il cliente in tutte le fasi della gestione patrimoniale e familiare (come la fiduciaria Sevian, il portale Fundstore.it e la sgr Soprano avviata la scorsa estate, ndr)».

Si sviluppa, invece, all'interno delle filiali del gruppo, il private banking di Credem. «Uno dei settori dove puntiamo con convinzione - spiega Paolo Magnani, responsabile direzione private banking dell'istituto emiliano - è la bancassurance per il quale abbiamo sviluppato un apposito servizio di consulenza».

Mentre il Gruppo Bipiemme percorre la strada del private banking attraverso una Sim. «Il cliente mantiene il conto corrente con la filiale ma siamo noi ad offrire i servizi private - conferma Daniele Cabiati, direttore generale della struttura che attualmente conta 59 private banker per una massa gestita di 4,6 miliardi di euro -. Privilegiamo un'architettura aperta e siamo specializzati anche nell'offerta di strumenti decorrelati come i fondi hedge».

Si focalizza, invece, sui prodotti della casa l'offerta di Banca

Intermobiliare (180 private banker per 15,5 miliardi di capitale amministrato) che fanno parte degli oltre 40 strumenti di investimento del pacchetto di Symphonia Sgr. «Lasciamo grande autonomia al private banker che non ha nessun tipo di condizionamento nella proposta di servizi al cliente», dichiara Stefano Piantelli, responsabile private banking di Bim.

Spazia dal risparmio gestito ai servizi fiduciari fino alla gestione di fondi immobiliari la struttura operativa di Banca Finnat della famiglia Nattino, nata come società finanziaria e passata, dal 1998, al modello della banca d'intermediazione. Sin dalla sua nascita, nel 2000, Banca Esperia si è focalizzata sulla forte personalizzazione del rapporto con il cliente. «La nostra offerta è mirata alla gestione di tutto il patrimonio del cliente, comprese le tematiche di ottimizzazione della struttura familiare, ereditaria e protezione dei rischi - sottolinea Stefano Preda, presidente dell'istituto nato da una joint venture fra Mediobanca e Mediolanum -. Abbiamo, infatti, una società specializzata all'interno del gruppo che fa trust. Siamo anche attivi sulla consulenza immobiliare, sia dal lato finanziario con una dozzina di fondi operativi, sia per investimenti diretti nel mattone. Non svolgiamo, invece, servizi di art banking perché riteniamo che in questo momento gli spread tra denaro e lettera siano molto ampi e di conseguenza poco interessanti per una banca».

La gestione di patrimoni per ricchi non è, però, un'esclusiva delle banche. «Anche alcuni fondi di private equity stanno entrando in questo segmento - assicura Zanaboni -. Dopo aver acquistato una società propongono al venditore una strategia di gestione delle somme pagate».

vito.lops@ilssole24ore.com

I SERVIZI

Tutti gli operatori utilizzano piattaforme ad architettura aperta per disporre di una gamma prodotti vasta e il più possibile flessibile

L'ALTERNATIVA

Le boutique finanziarie, grazie all'agilità della taglia ridotta, propongono un'assistenza super personalizzata

tuninese (nota per l'estrema personalizzazione del rapporto fra banca e cliente) è forte. Segnale questo che gli istituti di credito italiani, mutuando dalle efficaci esperienze oltre confine, stanno conquistando terreno ed esperienza nel mercato dei patrimoni di lusso, quelli fra i 500 mila e i 50 milioni di euro.

Probabilmente, anche per questo motivo, non esiste un modello di business uniforme, ma le strategie variano da istituto a istituto. Tra le banche commerciali, Unicredit, Intesa Sanpaolo e Banco Popolare hanno scelto la strada della banca dedicata, mentre altre, come Bnl, Mps, Credem hanno, invece, preferito il modello divisionale. Poi ci sono le ban-

Family office. Continua il boom delle strutture indipendenti al servizio di più nuclei

In crescita la boutique familiare

Lucilla Incorvati

L'industria dei family office ha origini lontane e nasce negli Stati Uniti quando nel 1894 venne creato il family office dei Rockefeller. Oggi quella struttura è molto cambiata, evolvendo in un multifamily al servizio di più famiglie, tanto da gestire complessivamente oltre 40 miliardi di dollari.

Il vantaggio offerto da questi operatori è che spesso trattano i consorziati meglio di quanto facciano i colossi del credito. Si muovono come consulenti indipendenti, rivolgendosi direttamente ai migliori gestori ed esperti per quanto riguarda l'allocatione degli investimenti ma anche per risolvere problemi di successioni, architetture societarie e fino alla costituzione di trust. In Italia non è mai stato fatto un censimento di chi opera con questo cappello, anche perché spesso il family è gestito internamente da persone di fiducia della famiglia.

Secondo la neonata Ifon, l'associazione italiana dei Family Office, ammonterebbero complessivamente a 40 le strutture

più importanti attive, tra singole e multifamily office.

Qualche nome? Global Wealth Management, società fondata e controllata da Sigieri Diaz Pallavicini, pronipote del generale Armando Diaz e della principessa Pallavicini che con sedi a Ginevra e filiali a Milano, Roma, New York e Lussemburgo, in realtà ha un modello molto più simile a quello di una boutique finanziaria (complessivamente considerando tutte le sedi gestisce 1,8 miliardi).

Tra gli altri nomi Secofind, nato come family office della famiglia Zambon e che oggi con oltre 800 milioni in gestione è diventato multifamily aperto anche a clientela istituzionale. E se a Bologna opera da qualche tempo S&O, un multifamily office, a Torino c'è Tosetti&

NUOVI SERVIZI

Promosso da HedgeInvest e dall'Università Cattolica un osservatorio sulle esperienze americane per intercettare i trend in atto

Partners mentre a Milano segue diverse famiglie la struttura di Cfo Sim. Ancora a Roma la banca Finnat, di proprietà della famiglia Nattino, nasce proprio dall'esperienza di un family. E ancora tra i più noti ci sono il family office della famiglia Vedani, quello dei Seragnoli e il Parly SA, nato dai proventi della vendita della Martini alla Bacardi, di proprietà delle famiglie Spinola, Montauti e Rossi di Montelera.

Ora per iniziativa di Hedge Invest e dell'Università Cattolica sta per partire il primo osservatorio sui family office americani per capire quali sono i trend che, dopo essersi sviluppati in America «possono essere importati anche da noi - spiega Marco Oriani, professore ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari nell'Università Cattolica di Milano, responsabile del progetto -. Gli Stati Uniti sono infatti il paese di riferimento per lo studio dei family office essendo stati all'avanguardia nell'introduzione di queste strutture e oggi contano il maggiore numero

di realtà operative».

«Abbiamo deciso di promuovere e supportare questa iniziativa per poter seguire al meglio le esigenze della nostra clientela privata - aggiunge Alessandra Manuli, ad di Hedge Invest - gli Stati Uniti sono anche la patria dei fondi hedge che dalla loro nascita (qui è nato il primo fondo alla fine degli anni quaranta) hanno trovato nella clientela privata di elevato standing la controparte ideale».

L'obiettivo dell'osservatorio sarà dunque quello di censire i family office americani associati alle principali organizzazioni (family office exchange, family office metrix), cercando di capire come investono e su quali prodotti più in particolare sono focalizzati.

L'attività

Classifica in base al patrimonio a settembre 2007

	Patrimonio*	Raccolta netta	Numero p.b.	Previsioni di chiusura anno
1 BANCHE UNIVERSALI				
Unicredit-Capitalia (1)	80	4 mld	800	In crescita sia per volumi sia per pb
IntesaSanpaolo	69	1,5 mld	735	In crescita sia per volumi sia per pb
Ubi	38	1,2 mld	320	In crescita sia per volumi sia per pb
Banca Aletti	35	919 mln	118	In crescita sia per volumi sia per pb
Mps	18,9	1,0 mld	286	In crescita sia per volumi sia per pb
Credem	10,5	206 mln	155	Nd
Gruppo Banca Sella	7	circa 1 mld	83	In crescita di volumi
Popolare Vicenza	6	223 mln	54	In crescita di volumi, stabile per pb
Bipiemme PB	4,6	238 mln	59	In crescita sia per volumi sia per pb
Carifirenze	4,6	300 mln	54	Stabile sia per volumi sia per n. pb
2 BANCHE SPECIALIZZATE				
Bim	15,8	Nd	187	Raccolta inferiore al '06; stabili i pb
Banca Esperia	12	2 mld	54	Nd
Banca Arner	3,5	800 mln	30	Stabile ai risultati di settembre
Finnat	3,3	17,6 mln	33	In crescita i volumi, stabili i pb
Cassa Lombarda	2,5	(262 mln)	16	Raccolta inferiore al '06; stabili i pb
Banca Leonardo	2,1	123 mln	17	In crescita i volumi e i pb
MeliorBanca	2,2	(45,5 mln)	23	Nd
Banca Profilo	2	-16	36	Nd
Banca Cesare Ponti	1,13	101 mln	13	In crescita di volumi e pb
Banca Ifigest	900 mln	215 mln	20	In linea ai risultati di settembre
3 BOUTIQUE FINANZIARIE				
Ersel	8	194 mln	30	In crescita di volumi
Kairos	7,1	1	14	Nd
Gwm (2)	1,8	300 mln	8	Nd
Zenit Sgr	300 mln	18,5 mln	3	In linea ai risultati di settembre
Horatius Sim	50 mln	25 mln	2	Aumento della raccolta, stabili i pb
4 BRANCH ESTERE				
Ubs	19	Nd	240	In crescita sia per asset sia per pb
Bnl BnpParibas PB	11	800 mln	150	In crescita sia per asset sia per pb
Deutsche Private Bank	7,2	200 mln	162	Leggera crescita sia per asset e sia per pb
Deutsche Wealth Bank	2,6	150 mln	30	Leggera crescita per gli asset
Black Rock Merrill Lynch PB	1,9	400 mln	15	Nd
Morgan Stanley	1,7	Nd	10	Leggera crescita per pb
Fortis Bank	935 mln	372 mln	25	In crescita sia per asset sia per pb
Edmond de Rothschild Sgr	210 mln	35 mln	5	Stabile
Citi Private banking	Nd	Nd	14	Nd
JpMorgan	Nd	Nd	4	Nd
Julius Baer	Nd	Nd	Nd	Nd
5 RETI DI PROMOTORI CON DIVISIONI PRIVATE				
Banca Fideuram	27	(3)	(3)	In crescita di raccolta e pb
Credit Suisse Italia	7,36	(3)	(3)	In crescita di raccolta e pb
Banca Bsi Italia-B.Generali	7,3	763 mln	261	In linea a quanto fatto nel 2006
Azimut	7	(3)	(3)	In linea a quanto fatto nel 2006
Banca Euromobiliare	3,4	(3)	(3)	Nd
Banca Della Rete	560 mln	70 mln	27	Stabile per raccolta e numero di pb
Mediolanum PB (3)	2,1	135 mln	120	In crescita di raccolta e pb

(*) miliardi; (1) considerando l'aggregato di Gruppo gli asset salgono a 92 mld, la raccolta a 5,5 mld e numero pb a 63; (2) comprende anche l'attività di Ginevra, Londra e New York; (3) Banca Fideuram complessivamente totalizzava 69,1 asset, una raccolta di 828 mln e 4.285 pb; Credit Suisse Italia una raccolta di 418,5 milioni, asset per 9,2 mld e una rete di 328 addetti di cui 59 relationship manager; Azimut una raccolta netta pari a 1,2 mld, asset per 15,6 mld e 1.200 pb; Banca Euromobiliare una raccolta netta (380 mln); asset per 6,6 mld e rete di 350 addetti di cui 280 pf; Banca Della Rete: patrimonio 2,5 mld, raccolta netta: 174 milioni; pf totali: 433; Banca Mediolanum; patrimonio 35 mld, raccolta netta 1,9 mld, promotori 4.677. Fonte: elaborazione del Sole-24 ore