

rappo^{rt}o Private banking

L'avvicinarsi dell'anagrafe tributaria non ha avuto l'effetto di far scappare i conti dei clienti più ricchi

I PAPERONI NON ESPATRIANO

Anche grazie alle borse in ascesa, patrimonio su del 10%

DI CARLO DE RUBERTIS
E VIRGINIA SCACCHI

Un'industria ancora in crescita, quella del private banking italiano. Nel complesso il settore nel 2006 è salito del 9,9%, arrivando al 31 dicembre a quota 532 miliardi di euro in gestione. Merito del buon andamento dei mercati azionari, che hanno fatto crescere le masse in gestione, ma anche di una raccolta positiva della maggioranza degli operatori, nonostante la paventata fuga dei capitali all'estero a causa della nascita dell'anagrafe tributaria e della possibile tassazione delle rendite finanziarie. Per esempio, UniCredit private banking ha registrato flussi in entrata per 6,5 miliardi in 12 mesi, Intesa Sanpaolo per 7 miliardi, Banca Aletti per 1,4 miliardi e Banca Esperia per 1,6 miliardi. Nonostante questo forte sviluppo, i paperoni d'Italia che non sono serviti ancora da strutture specializzate sono ancora molti. Come si evince dal bilancio 2007 delle gestioni per super ricchi elaborata dalla società di ricerca Magstat (che ogni anno passa ai raggi X tutto il settore del private banking): «Se stimiamo che le famiglie italiane con disponibilità superiore a 500 mila euro hanno patrimoni complessivi pari a 768 miliardi di euro, resta da sviluppare un 31% che attualmente è nelle mani di banche senza strutture specializzate», dice Marco Mazzoni, che ha diretto lo studio di Magstat. Che ha censito oggi in Italia 209 players (erano 198 nel 2005), suddividendoli in sei tipologie di intermediari finanziari: 55 banche commerciali italiane con divisioni di private banking o con banche autonome, 32 banche d'affari straniere con divisioni di wealth management, 21 banche italiane specializzate nel private banking, 32 piccole sgr-sim-boutique finanziarie, cinque reti di promotori finan-

BANCHE ITALIANE		SGR-SIM-BOUTIQUE FINANZIARIE	
Tipo di operatore	Massa gestita	Tipo di operatore	Massa gestita
* Unicredit Private Banking	63,6	* Ersel Sim	7,7
* Intesa Sanpaolo Private Banking	60,0	* Kairos Partners	6,2
* Banca Aletti	26,0	* Independent Global Managers Sim	n.d.
BANCHE STRANIERE		RETI DI PROMOTORI CON STRUTTURE DI PRIVATE BANKING	
* Ubs Italy	16,0	* Gruppo Banca Fideuram	23,0
* Deutsche Bank	9,5	* Azimut Consulenza Sim	5,3
* Credit Suisse Italy	8,7	* Mediolanum Private Banking	1,8
BANCHE ITALIANE SPECIALIZZATE		FAMILY OFFICE	
* Banca Intermobiliare	16,5	* Famiglia Boroli-Drago	4,1
* Banca Esperia	9,6	* Istifid	2,0
* Banca Euromobiliare	6,7	* Global Wealth Management	1,8

Dati in miliardi di euro a fine 2006
Fonte: Magstat-Milano Finanza

ziari con strutture di private banking, 64 family office. «La sopravvivenza di sei modelli di business dimostra che per ora non esiste una struttura vincente nel sistema bancario italiano», aggiunge Mazzoni, «ma quello che si è notato nel 2006 è una crescita dei family office e delle banche d'affari estere e una concentrazione per effetto delle aggregazioni bancarie dell'ultimo biennio. Il settore risulta profondamente mutato in quanto a seguito di queste fusioni i primi cinque gruppi bancari possiedono oggi più del 45% del mercato private in Italia».

Quali sono oggi i leader? UniCredit private banking, Intesa Sanpaolo e Aletti si confermano ai primi posti. In tre gestiscono paperoni per 150 miliardi di euro. Quasi il 30% di tutto il mercato dei prodotti di alta gamma è nelle mani di questi tre operatori che rispetto all'anno scorso hanno visto crescere le masse di oltre 15 miliardi di euro, tenuto conto che Intesa Sanpaolo oggi somma le due realtà che nel 2005 erano di-

stinte e che dopo le nozze ha dovuto cedere parte dei clienti private insieme agli sportelli Cariparma e Friuladria passati ai francesi del Crédit Agricole. Ma c'è anche un'avanzata degli operatori stranieri. A partire da Ubs, istituto guidato da Giorgio Riccucci, che si conferma ai vertici con un patrimonio in gestione che è passato a 16 miliardi, contro i 13 dell'anno precedente. Seguono Deutsche Bank e Crédit Suisse, con rispettivamente 9,5 e 8,7 miliardi di euro. Oltre ai tre big, altri esteri stanno crescendo nel mercato italiano. A partire dal gruppo belga Fortis. Il suo private banking ha radici antiche. Fortis ha acquistato dieci anni fa MeesPierson, una boutique per paperoni che ha le sue origini nel 1720, l'anno in cui Gregorius Mees, a Rotterdam, avviava la sua attività di agente di cambio. «Abbiamo finanziato noi la costruzione delle ferrovie americane e le collezioni d'arte degli Zar. Napoleone e Caterina di Russia sono stati nostri clienti», spiegano da Fortis private banking. Che oggi alla clientela italiana offre una gamma di servizi, che va dalle gestioni patrimoniali alla negoziazione di titoli fino alle soluzioni più sofisticate come hedge fund e prodotti strutturati. Un'altra realtà in crescita è invece di matrice svizzera. Si tratta di Banque Syz, creata nel 1996 da Eric Syz, Alfredo Piacentini e Paolo Luban. Spiegano da Banque Syz: «Grazie alle nostre esperienze professionali è stato possibile costruire una banca di gestione che opera con uno stile nuovo». Ma punta sul mercato italiano anche un colosso come Morgan Stanley. Con una sede a Milano e due filiali all'estero per la

clientela italiana (una a Londra e una a Ginevra), la divisione di private banking del colosso Usa per l'Italia gestisce circa 1,5 miliardi di euro. Spiega Andrea Battilani, il responsabile per l'Italia: «La soglia minima di ingresso è 5 milioni di euro. È una soglia importante, frutto di una precisa scelta diretta a creare un rapporto proficuo e duraturo con un numero selezionato di clienti». Ogni banker segue circa 30 clienti e l'attività dei portfolio manager è delegata a Morgan Stanley Londra, dove opera un gruppo costituito da circa 20 professionisti specializzati nelle varie asset class. Tra gli operatori italiani, invece, stanno conquistando spazi anche le banche più piccole. In particolare Banca Intermobiliare in un anno ha visto crescere le masse gestite da 14,7 a 16,5 miliardi. Un balzo in avanti anche per Banca Esperia, joint venture tra Mediolanum e Mediobanca, che è passata da 8 a 9,6 miliardi in un anno. Nella categoria delle boutique dominano Ersel con 7,7 miliardi e Kairos con 6,2 miliardi. Anche in questo caso il bilancio è in crescita rispetto all'anno precedente, visto che nel 2005 le due società gestivano rispettivamente 6,9 e 4,5 miliardi. **Ma il vero fenomeno** nato nell'industria è stato quello dei family office allargato. Infatti, i gestori di grandi famiglie hanno approfittato delle competenze maturate negli anni per aprire i propri servizi

anche all'esterno, offrendoli a un numero selezionato di clienti. La leadership di questo mercato spetta al family office dei Drago Boroli, famiglia proprietaria della De Agostini, che a fine 2006 aveva un patrimonio stimato di 4,13 miliardi, un patrimonio non lontano da quello di operatori che da anni si occupano di asset management, come Azimut e Kairos.

Al secondo posto si piazza Istifid con 2 miliardi in gestione seguita da Global wealth management, con 1,8 miliardi di euro. Dalle superfamiglie al private banking a misura di promotore. Crescono infatti anche le divisioni private delle reti di pf, che fanno confluire qui i clienti con patrimoni sopra i 500 milioni di euro. Banca Fideuram ha un asset di 23 miliardi, Azimut di 5,28 miliardi e Mediolanum è a quota 1,75 miliardi. In Banca Fideuram, dove la rete dei private banking è guidata da Lorenzo Giavenni, non è prevista una soglia minima di ingresso ai servizi private, ma alcuni singoli prodotti prevedono un investimento minimo di 500 mila euro. Ciascun private banker segue in media 160 clienti. I patrimoni della clientela private sono seguiti oltre che dalla banca da Fideuram investimenti sgr, rappresentata da circa 40 gestori specializzati in asset allocation e selezioni titoli. Un apposito team è inoltre dedicato alle gestioni patrimoniali dei paperoni.

Nasce da una rete di promotori anche il private banking targato Mediolanum, che oggi conta su 105 private banker, ma con l'obiettivo di arrivare entro il 2010 a quota 200 e di aprire in tutte le principali città della penisola. I clienti che possono accedere ai servizi private della banca guidata da Ennio Doris godono di molti vantaggi. A partire da una linea di phone banking che garantisce accessi preferenziali al banking center e tempistiche di eccellenza nella risposta a istanze (riproduzione riservata)



Lorenzo Giavenni



Giorgio Riccucci