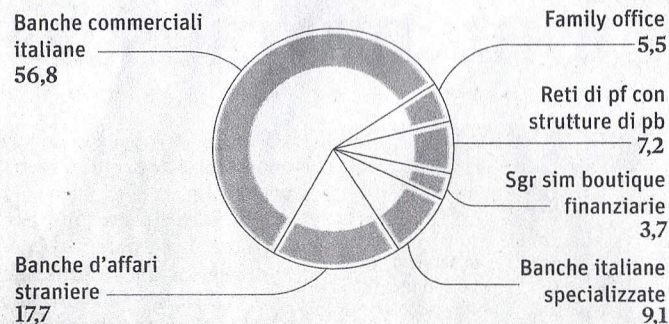


Chi si muove nell'arena

GLI ATTORI

Mercato italiano del private banking in Italia, quota detenuta da ciascuna tipologia di intermediario.

Totale stock al 31/12/2010= 595,241 miliardi di euro



Fonte: Magstat

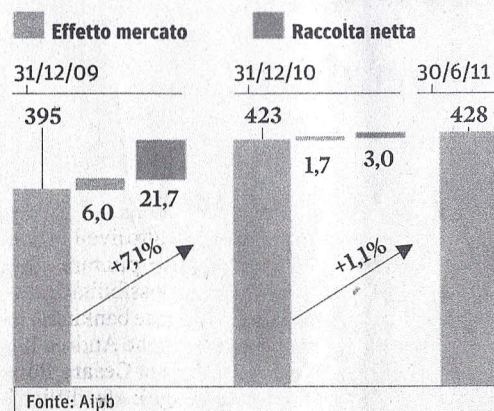
SOTTO LA LENTE

■ A sinistra la quota detenuta dalle principali strutture al 31 dicembre 2010 secondo Magstat.

■ A destra nel primo grafico l'andamento e l'evoluzione delle masse in gestione dai principali operatori del settore private banking associati a Aipb (Associazione italiana private banking) che al giugno 2011 scorso ammontavano a 428 miliardi di euro. Più a destra l'evoluzione nell'ultimo decennio della presenza in Italia delle società estere presenti nel segmento del private banking.

IL MERCATO

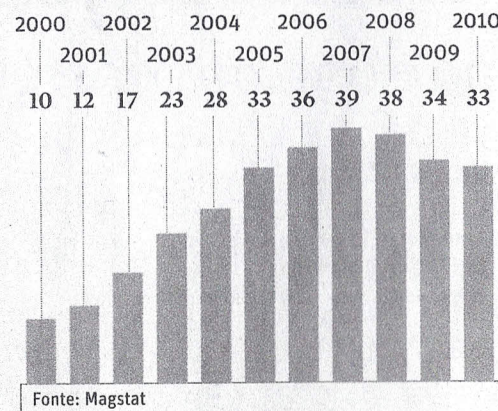
Dati al 30/6/2011, in miliardi di euro



Fonte: Aipb

GLI STRANIERI

Evoluzione degli stranieri in Italia dal 2000 al 2010



Fonte: Magstat

PAGINA A CURA DI

Andrea Curiat

Un calo del 5-6% delle masse gestite: è questo l'impatto della crisi finanziaria internazionale sul mercato del private banking italiano, secondo stime preliminari Magstat. Ma gli effetti di questo 2011 travagliato sulla gestione dei patrimoni affluenti non sono quantificabili esclusivamente in termini monetari. Il processo di evoluzione del mercato è stato accelerato e in parte distorto dai problemi delle Borse e, soprattutto, dei debiti sovrani europei.

Quel che è certo è che in uno scenario costantemente mutevole come quello odierno, i clienti fanno più fatica a mantenere i propri investimenti in Italia. Marco Mazzoni, presidente di Magstat, rileva: «Venuta meno la sicurezza dei titoli di Stato, gli immobili e le materie prime hanno prezzi troppo alti per costituire una valida alternativa come beni rifugio. Tutte le regole del passato sono saltate. Con un rischio Paese così alto, è probabile che molti clienti pri-

vate trasferiscano all'estero i propri risparmi, attratti anche dall'impressione di stabilità e prudenza delle banche straniere, svizzeri in testa. E questo proprio quando lo scudo fiscale aveva fatto rientrare una quota di ricchezza che avrebbe potuto

FUGA ALL'ESTERO

«L'effetto scudo è già finito: molti clienti di alto standing fanno fatica a mantenere i propri risparmi in Italia e la Svizzera attrae di nuovo»

to andare a beneficio dell'economia nazionale».

Alla fine del 2010, stando all'ultima indagine Magstat, in Italia c'erano 237 operatori di private banking a dividersi una torta da 595,2 miliardi di euro amministrati (su una ricchezza totale potenziale di 880 miliardi di euro): 51 banche commerciali italiane con il 56,8% delle masse totali, 34 banche d'affari straniere con il 17,7%, 22 tra Sgr,

Sim e boutique finanziarie indipendenti con il 3,7%, 10 banche italiane specializzate con il 9,1%, 3 reti di promotori finanziari con strutture pb e con il 7,2%, e 117 family office con il 5,5 per cento. Proprio quest'ultima categoria ha saputo attrarre il maggior numero di asset nel corso degli ultimi anni, con una crescita delle masse tra 2009 e 2010 pari al 20,4 per cento. Non a caso, nel corso del 2011 il numero di operatori tradizionali si è ridotto di almeno 5 unità per via di passaggi di proprietà e chiusure, ma il numero dei family office è cresciuto ancora con oltre 10 nuove aperture.

Come stanno reagendo gli operatori italiani dinanzi alle nuove sfide del mercato? «Quello che è successo quest'estate - commenta Dario Prunotto, a capo del private banking Unicredit - ha segnato un punto di svolta per il settore. Per i clienti private, la protezione del patrimonio è una delle esigenze principali. Con la crisi sono venuti meno i punti fermi del passato: i titoli di Stato hanno visto ridursi il pro-

prio valore e il proprio livello di sicurezza. Oggi le domande che ci rivolgono i clienti private sono meno incentrate sulle caratteristiche tecnico-finanziarie degli investimenti, e più sugli aspetti pragmatici: quale rischio corro? Quanto è liquido un certo strumento? Posso smobilizzarlo? Offre una cedola?»

Nonostante la contrazione delle masse in gestione per effetto della crisi, la divisione private di Unicredit, che conta oltre 60 mila famiglie clienti, ha registrato nel 2011 una raccolta positiva pari a 600 milioni di euro, sostanzialmente in linea con i livelli del 2010. «Abbiamo registrato una sinergia positiva dalla nostra divisione corporate banking. La nostra strategia prevede di proporci sempre più come banca di riferimento per le famiglie di imprenditori italiane», aggiunge Prunotto.

Secondo Gianluca Bisognani, responsabile Ubi Private Banking, «in momenti d'incertezza per il sistema economico-finanziario, il settore del private banking deve costituire un

punto di riferimento per il cliente». Il private banker, commenta Bisognani, deve saper superare l'emotività del breve termine, e mantenere una chiara ed equilibrata visione di lungo periodo, «in funzione degli obiettivi e delle preferenze del nucleo

SINERGIE UTILI

Nelle grandi strutture la presenza di divisioni corporate o investment banking consente di creare sinergie utili al business

familiare, senza ovviamente sottovalutare i significativi rischi presenti sul mercato, ma comprendendone le dinamiche e le possibili evoluzioni. Il punto cardine è mantenere un rapporto fiduciario con il cliente. E la qualità del servizio farà sempre la differenza».

Massimo Scolari, segretario generale di Ascocim (l'associazione delle Sim di pura consulenza), distingue invece lo sce-

nario attuale dalle prospettive di lungo periodo: «La fase che stiamo vivendo, in cui i clienti prediligono le soluzioni più difensive e a maggiore liquidità, è in atto da 6-8 mesi. L'impatto di breve periodo del clima di emergenza rischia però di offuscare le tendenze di settore che si estrinsecano nel lungo periodo. Fino a 4-5 anni fa erano prevalentemente le strutture straniere ad operare in Italia nel settore del private banking. Nel corso degli ultimi anni, anche gli intermediari italiani sono scesi in campo ed oggi ci sono decine di banche prevalentemente italiane o internazionali che cercano di raggiungere il target dei clienti private». Per quanto riguarda la contrazione delle masse in gestione, Scolari ritiene che lo scenario avrebbe potuto essere peggiore: «Nel 2007-2008 abbiamo assistito a perdite nell'ordine del 7-8%, che però hanno spinto i clienti ad adottare portafogli più difensivi. Questo ha aiutato a contenere i danni nelle attuali contingenze negative».

© RIPRODUZIONE RISERVATA