

**Private banking.** Al 30 giugno 415 milioni di utili (+41,9%) e masse a 188,6 miliardi

# Il piano di Fideuram: estero, grandi clienti e più promotori

## Il ceo Molesini: «L'integrazione funziona, nel semestre dati record»

**Marco Ferrando**

**In** dote, i due sposi hanno portato le stesse masse: 94 miliardi per Fideuram e altrettanti per Intesa Sanpaolo Private Banking. Senonché da una parte c'erano 5 mila promotori per 650 mila clienti, dall'altra 750 banker per un bacino di 35 mila clienti. Numeri che danno l'idea di quanto fossero diverse le due realtà, non a caso «in molti pensavano che l'operazione sarebbe stata problematica, d'altronde non si è mai vista un'integrazione tra una realtà fatta di private banker e un'altra di promotori. Invece la piattaforma ormai esiste e funziona, come dimostrano i dati del primo semestre, che ha segnato il record di utile per i due grandi gruppi che hanno dato vita alla nuova realtà».

Paolo Molesini, direttore della divisione private banking e ceo di Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking (che dal primo luglio sono coincidenti), commenta con Il Sole 24 Ore i dati della prima metà dell'anno e traccia le linee di sviluppo che attendono il primo operatore italiano del settore, visti i suoi 188,6 miliardi di masse amministrate, 9,8 in più di fine 2015 (+5%).

Congelata l'ipotesi dell'Ipo e vinta, almeno per ora, la tentazione dello shopping, la super-Fideuram per ora si concentrerà sull'espansione per linee in-

terne. In un piano che punta a valorizzare - marigorosamente senza mescolare - le due anime del gruppo, quella Fideuram e quella Intesa Private, e si articola in tre filoni: i grandi clienti, l'estero e l'allargamento delle reti, con il reclutamento di nuovi promotori e di nuovi private banker. Sul primo versante, «le direttrici sono la Svizzera e Londra - spiega Molesini -: in entrambi i casi vogliamo attrarre i patrimoni degli italiani, ma anche dei clienti stranieri del corporate e delle altre banche del gruppo». Poi, i grandi clienti: qui la prima novità è recente, perché proprio nei giorni scorsi nel cuore di Milano, in via Hoepli, ha aperto la prima di una serie di filiali dedicate esclusivamente alle famiglie con i patrimoni più elevati: a quella milanese, da sola, fanno capo asset per 8 miliardi, che ne fanno la filiale più «ricca» d'Italia. Obiettivo, va da sé, qualificare ulteriormente il servizio e «accompagnare le grandi famiglie imprenditoriali nei passaggi generazionali, momenti importanti che spesso posso segnare un cambio di passo anche nella gestione dei patrimoni». Infine, le reti: «Finora ci siamo concentrati sulla costruzione della piattaforma comune. Ora che funziona siamo pronti a far crescere entrambe le reti, reclutando nuovi promotori e nuovi banker», dice Molesini. Obiet-



**Ceo.** Paolo Molesini

### LA STRATEGIA

A Milano la nuova filiale top con 8 miliardi di masse, focus su Svizzera e Londra. Avviato il reclutamento di promotori e banker

tivi? «Non specifici: siamo disponibili a valutare l'ingresso di bravi professionisti interessati. Anche senza un portafoglio: noi abbiamo sempre lavorato con l'attenzione per il cliente prima che per le masse, quindi non siamo particolarmente interessati a comprare portafogli».

Per il resto, nei prossimi mesi procederà il cantiere dell'integrazione. Che potrà portare a

qualche efficientamento logistico e a continuare nell'opera di rinegoziazione con i fornitori, cioè le grandi fabbriche prodotte esterne a gruppo: un tavolo, spiega Molesini, «su cui il fatto di poter trattare con 188 miliardi di masse presenta notevoli vantaggi». In casa, invece, nessuna esigenza di rivedere prodotti e peculiarità delle fabbriche prodotte di Fideuram ed Eurizon: «La diversità è una ricchezza».

Tornando ai dati gennaio-giugno, già integrati nella semestrale Intesa Sanpaolo approvata venerdì scorso (che tra l'altro ha spinto a rivedere al rialzo i giudizi sul titolo di Citigroup, Exane, Equita, Kepler Cheuvreux, Mediobanca), la raccolta netta è di 4,4 miliardi, il 201% in più del 2014; l'analisi per aggregati mostra che la raccolta di risparmio gestito, positiva per 6,7 miliardi, ha registrato una forte crescita (+62%), pari a 2,6 miliardi, rispetto allo stesso periodo del 2014, spinta in particolare dalla raccolta della raccolta netta in gestioni patrimoniali (+5,8 miliardi) e in assicurazioni vita (+2,9 miliardi). Le commissioni nette sono risultate pari a 774,6 milioni, (+32,5%), il cost/income in ulteriore calo al 29,3% e l'utile netto di 415,5 milioni, il 41,9% in più di un anno fa.

@marcoferrando77

© RIPRODUZIONE RISERVATA