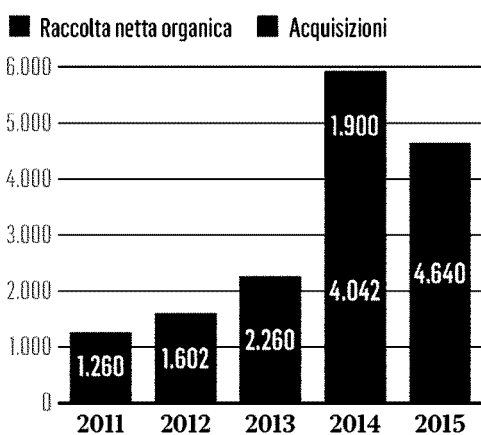


Una rete di servizi nata in Generali

► Nella banca fondata dalla compagnia di Trieste si valorizza ► In un solo contratto si possono abbinare titoli, fondi, Etf
l'offerta capace di rendere anche nelle condizioni più difficili e gestioni alternative. Investimenti anche nei senior loans

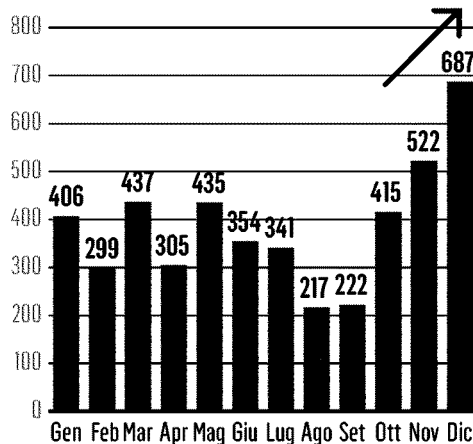
La raccolta totale di Banca Generali

NETTA TOTALE



Fonte: Banca Generali Dati in milioni

TREND MENSILE



cammini



Gian Maria Mossa, direttore generale di Banca Generali

Dopo un primo trimestre da record nella raccolta, con oltre un miliardo e mezzo dalle famiglie, Banca Generali prepara una primavera ricca di novità. Si è infatti alzato da poco il sipario su una nuova frontiera delle gestioni patrimoniali per un'escalation di soluzioni che ne rafforzano il posizionamento da prima e vera banca private per qualità del servizio ed innovazione.

«Siamo la prima realtà in Italia nell'ambito delle reti e delle banche ad avere un'offerta interamente dedicata e profilata sulla clientela private che oggi conta oltre il 60% delle nostre masse» spiega Gian Maria Mossa, direttore generale della Banca Generali, che da pochi giorni ha ricevuto anche l'investitura formale dal consiglio di nuovo numero uno della struttura, accentrando tutte le deleghe operative.

MASSE QUASI RADDOPPIATE

L'accelerazione dell'ultimo triennio, che ha portato le masse da 27 ad oltre 42 miliardi, è stata contraddistinta proprio dalla capacità della banca di dar vita a prodotti e servizi esclusivi in grado di valorizzare il talento dei consulenti e assicurare le migliori efficienze nella tutela del risparmio. «Siamo piuttosto prudenti sull'outlook dei mercati alla luce dei segnali di volatilità e alcune incognite sui fondamentali» aggiunge Mossa - crediamo dunque sia importante un'attenta di-

versificazione affiancandosi a prodotti in grado di ricercare valore anche nelle condizioni che possono essere le più difficili».

Nella direzione segnata dal direttore generale, Mossa, si inseriscono la nuova gestione multilinea "Gp Solution" dove i concetti di personalizzazione e versatilità del servizio toccano picchi difficilmente registrati finora in prodotti del genere in Italia. Sotto un unico contratto è infatti possibile abbinare prodotti diversi, titoli, fondi, Etf, gestioni "alternative" e anche prodotti di investimento meno liquidi dai rendimenti interessanti in questa fase, così come scegliere deleghe di advisory tra le case terze, e molteplici coperture e servizi finanziari correlati.

REAL ESTATE

Una seconda iniziativa è invece legata alla sfera "real estate", con dinamiche e orientamenti interessanti per la diversificazione e tutela dei portafogli, vista la decorrelazione dall'economia e dalle fluttuazioni dei mercati. «Il successo della Gp Real Estate che abbiamo lanciato l'anno scorso trova in questi giorni un secondo filone per la forte domanda dalla clientela qualificata di opportunità nel segmento del credito meno liquido ma con garanzie fisiche ben tangibili» spiega il numero uno di Banca Generali. La gestione prevede una parte degli investimenti nel debito mezzanimo, ovvero in quella parte di debito che sta "in mezzo" tipicamente

tra un istituto erogante il prestito e la liquidità investita dal sottoscrittore, attraverso l'operatore londinese specializzato Tyndaris che vanta una grande expertise in queste operazioni in Germania, Regno Unito e Francia. A questo ventaglio di prodotti e servizi si aggiungono poi investimenti nei "senior loans" nel mondo corporate affidate ad Invesco, e una gestione in delega ad Ubs per la selezione di fondi orientati al real-estate globale con la caratteristica di ricercare solamente tipologie di immobili di qualità e interamente affittati nelle più importanti aree economiche globali.

Luisa Russo



Un mercato sempre più concentrato dove i primi tre valgono più del 50%

L'annuale indagine di Magstat consultig sul private banking in Italia suddivide il mercato a seconda delle sei tipologie degli operatori attivi: banche commerciali italiane, banche d'affari straniere, banche italiane specializzate, boutique, reti con strutture di private banking, family office. All'interno di ciascuna tipologia i primi tre player fanno la parte del leone, dando conto di una sostanziale concentrazione del mercato già in atto.

Vediamo qualche dettaglio dell'ultima indagine disponibile (ancora relativi ai bilanci 2014): i primi tre soggetti nel segmento delle banche commerciali italiane - Unicredit, Intesa Sanpaolo e Ubi - detengono il 54,5% del mercato private del loro segmento; i primi tre del segmento banche d'affari straniere - Bnl-Bnp Paribas, Ubs e Deutsche Bank - detengono il 49,3% del loro segmento; Banca Esperia, Banca Leonardo e Banca Finnat Euramerica il 70,1% del mercato gestito dalle banche italiane indipendenti specializzate; Ersel sim, Banor sim e Quadrivio sgr il 64,5% del mercato private delle cosiddette boutique finanziarie; Banca Fideuram, Banca Generali e Finecobank il 65,9% del mercato private gestito dalle reti di promozione finanziaria specializzate nel private banking; le prime tre strutture di family office (Unione fiduciaria, Global wealth management, Tosetti value sim) detengono il 35,9% del mercato private gestito dai family officer.

Ma. B.

**NELL'ULTIMO TRIENNIO
LE MASSE GESTITE
SONO PASSATE DA 27
A 42 MILIARDI DI EURO
LA CHIAVE DI VOLTA STA
NELLA DIVERSIFICAZIONE**