

RETI, LE MOSSE DEI BIG NEL CAMPIONATO PIU' DURO

Numeri uno che cambiano clamorosamente maglia, acquisizioni di società, quasi calciomercato dei migliori banker. Pur in una fase di stanca degli investimenti le società di distribuzione di prodotti finanziari tengono il mercato affilando le armi

■ di Marco Muffato

Le reti di promotori finanziari sono ancora un punto di riferimento degli investitori privati pur in un contesto attuale di generale prudenza e di scarsa propensione all'investimento. Sono i dati a dimostrarlo. Nel 2004 i promotori finanziari hanno collocato circa un quarto del risparmio destinato dagli italiani ai fondi comuni; hanno visto crescere il numero dei loro clienti che ha raggiunto quattro milioni (il 20% delle famiglie italiane); hanno conseguito una raccolta netta di sette miliardi euro in prodotti di risparmio gestito e un miliardo in prodotti e servizi del risparmio amministrato, con un patrimonio complessivo di 180 miliardi di euro (cresciuto del + 5, % rispetto al 2003).

In questo contesto le prime dieci società detengono il 70% dei promotori finanziari del sistema e l'85,9% del patrimonio. Per la generalità delle società la via più breve per crescere di volumi è di acquisire promotori finanziari dalla concorrenza a suon di forti incentivi economici, soprattutto quando i promotori detengono portafogli personali superiori ai 10 milioni di euro. Nell'ultimo anno il mercato del reclutamento è ritornato molto caldo. Vediamo uno per uno come si muovono i big della distribuzione finanziaria nazionale

AZIMUT LA RETE DI GIULIANI VA A MILLE: 770 MILIONI DI RACCOLTA NETTA IN QUATTRO MESI. E CON ALETTI SIM...

Il 2005 è iniziato a gonfie vele per Azimut. Il gruppo presieduto da Pietro Giuliani ha fatto segnare in soli quattro mesi una raccolta netta (770 milioni di euro) pari all'87% di quella conseguita in tutto il 2004. Il patrimonio in risparmio gestito ha, così superato quota 9,1 miliardi di euro, con una crescita da inizio anno del 10,7%. Se è vero che la raccolta netta di aprile (442 milioni di euro) è frutto di accordi con investitori istituzionali ai quali ha lavorato il team di sede centrale "clienti istituzionali e private banking" affiancato da alcuni promotori finanziari, in prospettiva la crescita nella raccolta e nel patrimonio potrebbe continuare



Mario Greco



Massimo Arrighi

a ritmi intensi. Due mosse lo fanno presagire. In primo luogo la creazione di una seconda rete con l'acquisto di Aletti invest sim (214 promotori e un patrimonio di 562 milioni di euro), che avrà caratteristiche diverse da Azimut, che è monomarca e priva di livelli gerarchici. Aletti, infatti, si caratterizzerà per l'approccio multimarca e per l'organizzazione piramidale, attirando un target finora escluso dalle azioni di reclutamento di Azimut: quello dei manager, tradizionalmente in grado di portare in dote gruppi di promotori. In secondo luogo, prosegue l'azione per strappare uomini e portafogli alla concorrenza: da segnalare i colpi effettuati nei primi mesi dell'anno ai danni di Banca Fideuram (una quindicina di promotori), soprattutto in Piemonte.

BANCA FIDEURAM IL PEGGIO È PASSATO? L'ARRIVO DI GRECO E ARRIGHI IN SANPAOLO-IMI RICOMPATTA LA RETE. MA...

Il peggio forse potrebbe essere passato per Banca Fideuram. Dopo mesi molto difficili, successivi all'uscita di Ugo Ruffolo e segnati dall'uscita di manager di punta della precedente gestione e di promotori finanziari con anzianità aziendale e portafoglio considerevoli, ecco la notizia probabilmente destinata a ridurre l'emorragia di risorse commerciali e forse a invertire la tendenza. L'ingresso Mario Greco nel gruppo Sanpaolo-Imi (che guiderà il secondo polo italiano del comparto assicurativo vita Aip e siederà nel cda di Banca Fideuram) e di Massimo Arrighi, che come amministratore delegato è andato a completare il top management della società (di cui fanno parte il presidente Vincenzo Pontolillo e Giuseppe Rosati), potrebbe compattare le fila di una rete di oltre tremila promotori sinora scossa e incerta sul futuro. I prossimi mesi faranno chiarezza sul destino società (Banca Fideuram sotto il cappello Aip, per distribuirne i prodotti assicurativi?). Intanto, la rete è tornata a concentrarsi e produrre buoni risultati: nel primo trimestre 2005 ha conseguito una raccolta netta di 97 milioni di euro in prodotti di risparmio gestito.

BANCA GENERALI L'INGRESSO DI RUFFOLO NEL GRUPPO HA FAVORITO LA CAMPAGNA ACQUISTI DA FIDEURAM. E ORA I PIANI ...

E' probabilmente la società che si è giovata di più della fase di turbolenza in Banca Fideuram, per reclutare promotori di elevato standing. E non poteva essere diversamente dopo l'ingresso di Ugo Ruffolo, l'amministratore delegato che ha pilotato le fortune di Banca Fideuram dalla fine degli anni Ottanta fino allo scorso anno, passato al timone di Alleanza assicurazioni e nel cda di Banca Generali. Suoi area manager di fiducia come Bruno Manera e Enzo Ruini hanno deciso di seguirlo e con loro altri promotori cresciuti professionalmente sotto la gestione Ruffolo. Per quanto attiene il modello distributivo le idee sono chiare. Banca Generali punta a rafforzare i due canali attualmente esistenti: il private banking, affidato alla guida di Stefano Grassi, e il canale diretto, nel quale operano i 2.175 promotori finanziari divisi nelle tre unità territoriali Nord Est, nord ovest e centro sud divise in 15 aree.



Ugo Ruffolo



Ennio Doris

BANCA MEDIOLANUM IL LANCIO DI NUOVI PRODOTTI SPINGE L'ESERCITO DEI FEDELISSIMI DI ENNIO DORIS

Non conosce battute di arresto la corazzata di Ennio Doris, uno dei padri nobili della professione di promotore finanziario nel nostro Paese. Se è vero che i risultati della trimestrale della rete di Banca Mediolanum attestano di una riduzione notevole della raccolta netta del risparmio gestito (306 milioni di euro contro i 422 milioni di euro al 31 marzo 2004), la spinta sull'assicurativo della rete ha ampiamente ammortizzato il calo in fondi comuni e risparmio gestito: i premi lordi vita hanno fatto registrare un +27%, raggiungendo i 695 milioni di euro. La rete di Banca Mediolanum si conferma al vertice per numero di promotori nel sistema della distribuzione finanziaria (4.015) e grazie allo stretto legame con il suo capo carismatico è tra le più fidelizzate, lasciandosi raramente abbagliare dalle sirene (e dalle offerte) della concorrenza. Sarà anche per questo (e per la massiccia campagna di investimenti -20 milioni di euro della società per il lancio di nuovi prodotti) che il 2005 potrebbe chiudersi con risultati migliori del 2004.

Pierluigi Riches



RASBANK PRIMO OBIETTIVO DEL NUOVO VERTICE: TENERE SERRATE LE FILE PER EVITARE CHE IL CACCIATORE DIVENTI PREDÀ.

La partenza a poche settimane di distanza di Mario Greco e Massimo Arrighi abbassa il rating di Rasbank, che pure nei mesi scorsi si era segnalata per i buoni risultati e l'aggressività sul mercato del reclutamento, in particolare nei confronti del concorrente diretto Banca Fideuram. Il timore ora è che da cacciatore diventi preda. Spetterà al nuovo capo di Ras Paolo Vagnone e soprattutto al nuovo amministratore di Rasbank Pierluigi Riches mantenere compatti i ranghi di una rete di oltre 3.700 promotori che nel corso del 2004, ha raggiunto i 20,7 miliardi di euro di masse amministrare (in crescita del 37% rispetto al 2003), posizionandosi come terza rete in Italia ed ha portato a termine con successo l'integrazione con Bnl Investimenti.

XELION BANCA CON BAFUNNO UN NUOVO DIRETTORE COMMERCIALE. PER CONTINUARE LA CORSA E PAREGGIARE IL BILANCIO

Dal novembre del 2004 al timone della banca dei promotori finanziari del gruppo Unicredito Italiano c'è Vincenzo Bafunno. Al manager, che ha grande esperienza nel settore, spetta il compito di traghettare al pareggio di bilancio una società che in questi anni ha investito parecchio per rafforzarsi, acquisendo prima la rete di Onbanca e poi quella di Ing. La rete che, si caratterizza per l'approccio commerciale focalizzato sulle soluzioni di investimento multibrand, è la regina del settore per produttività nei primi tre mesi del 2005, avendo conseguito 198 milioni di euro di raccolta netta in prodotti di risparmio gestito. E i risultati per Xelion Banca (oggi 2.023 promotori) potrebbero ulteriormente migliorare con l'ingresso del nuovo direttore commerciale Luciano Ciapi, già area manager di Banca Fideuram di Toscana, Lazio, Umbria e Marche. Che altri ex colleghi potrebbero seguire. ■



Vincenzo Bafunno