

Protagonisti

Ottimi contatti con il Vaticano, grandi rapporti con l'amministrazione pubblica. Una partnership prestigiosa con Scottish Widows. Per rafforzare una storia centenaria e il business della gestione per patrimoni di fascia alta. Arturo Nattino racconta le nuove strategie del gruppo.



Il nostro mestiere: quello della discrezione



Gruppo Banca Finnat Euramerica ai raggi X

I banchieri del Vaticano? «E' una definizione eccessiva. In realtà, mio padre Giampietro è un rappresentativo consulente laico della Prefettura degli affari economici».

Arturo Nattino, 40 anni, direttore generale e astro nascente della **Banca Finnat Euramerica** non tradisce la più importante eredità trasmessagli dal padre Giampietro e dallo zio Angelo: discrezione, discrezione, discrezione. Perciò nelle sale-museo di Palazzo Altieri, lo stesso che ospita l'Abi, non si sentirà volare un cognome: questa **"banca di famiglia"** non tradisce nessuna delle "grandi famiglie" (romane, ma anche lombarde, umbre, meridionali) che da oltre un secolo affidano ai Nattino i loro segreti finanziari. Uno stile che la famiglia ha trasferito agli ormai numerosi dirigenti e dipendenti arrivati dall'esterno e che permette uno strappo solo quando si parla di aziende e investitori istituzionali, da un paio d'anni a questa parte diventati clienti del gruppo in maniera massiccia.

Ma allora non siete più una banca di famiglia per famiglie, ovviamente con disponibilità a sei zero?

Negli ultimi anni il volto della nostra impresa è cambiato. Fino a 6-7 anni fa con meno di 40 dipendenti e fino al 95% del giro d'affari prove-

niente dalla negoziazione sui mercati era certamente così. Poi il gruppo, fortunatamente, è cresciuto. Certo la famiglia rimane il nucleo dell'impresa, ma non avremmo potuto allargare così tanto il ventaglio di opzioni senza ricorrere a professionalità esterne, collaboratori, manager, *executive* che ci hanno aiutato e ci aiuteranno a crescere.

Come avete vissuto gli anni di una così accelerata diversificazione?

Senza traumi. Eravamo consapevoli che il futuro ci costringeva a queste modifiche repentine. Come dire? Era giocoforza cambiare pelle con rapidità. Il business della negoziazione ha margini troppo bassi e richiede volumi troppo grandi per essere remunerativo. E poi i nostri principali clienti, le banche, ormai negoziano da sole.

Quindi la vostra clientela è cambiata...

Senz'altro se si considera l'ingresso in forze nei settori che guardano agli investitori istituzionali. Non tanto se si pensa alle altre attività. Noi abbiamo un approccio ampio: l'imprenditore che arriva da noi per necessità della sua azienda, può poi affidarci il proprio patrimonio personale o viceversa. E' capitato, capita spesso.

Quindi rimanete banca per famiglie?

Lo dimostra una delle nostre più recenti iniziative: la costituzione della Global Wealth Management con dei nostri cari amici, i Pallavicini, che è presieduta appunto da Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini. Questa struttura, la prima vera esperienza di *family office*, si occupa di tutti i problemi finanziari e patrimoni di individui

o di nuclei familiari. Noi non vendiamo, ma forniamo consulenza indipendente allo scopo che il patrimonio dei nostri clienti si accresca. Il nostro guadagno non è sui prodotti, ma sulla crescita delle disponibilità dei nostri clienti, sulla quale godiamo di una percentuale fissa. E anche sulla conservazione dei patrimoni: la nostra consulenza riguarda anche i problemi di natura fiscale, successoria, di governance, filantropica. Per ora la massa assistita è ampiamente superiore al miliardo e mezzo per una dozzina di famiglie-clienti, alle quali garantiamo soprattutto la mancanza di conflitti di interesse. Noi non vendiamo prodotti nostri: è un biglietto da visita che crea fiducia. E proponiamo un approccio di gestione conservativo e non aggressivo. L'euforia dei mercati non fa per noi e sia l'impresa sia i nostri clienti ne hanno tratto giovamento. E non siamo intenzionati a mutare rotta e ad accollarci rischi superflui.

Oltre al private banking e ai tradizionali servizi bancari, nel vostro carnet c'è ben altro...

Naturalmente. Come dicevo stiamo cambiando pelle e soprattutto grazie a iniziative nuove o rinnovate, che ci permettono di curare in maniera più adeguata anche opzioni tradizionali: intermediazione finanziaria, servizi fiduciari e assicurativi, asset management, gestione di fondi mobiliari e immobiliari.

Cominciamo...

Ci attendiamo molto dalla partnership con la Scottish Widows. Loro sono dei grandi *player* internazionali che cercavano un canale per entrare nel nostro Paese, con una mentalità adeguata al contesto di riferimento nazionale, per quanto riguarda gli aspetti normativi, fiscali, di controllo e vigilanza. Noi, per le nostre dimensioni, avevamo bisogno di una spalla forte che ci permettesse di avvicinare Fondazioni, Casse previdenziali, Fondi pensione, Enti pubblici, insomma soggetti che hanno bisogno di grande esperienza e di affidamento robusto e le "vedove scozzesi" sono tra i primi venti gestori a livello europeo con circa 110 miliardi in portafoglio. Il compito della partnership sarà quello di acquisire mandati di gestione, sia attraverso gare pubbliche che attraverso gare private.

A proposito di gestione, un bel colpo lo avete fatto con la vittoria della gara bandita dal ministero dell'Economia per avviare e gestire un fondo comu-



Arturo e il padre
Giampietro Nattino

«Diamo consulenza alle piccole-medie aziende con una società specializzata nel corporate risk management. Perché i derivati possono mettere a rischio il sistema».

Di che cosa si tratta?

Di una società specializzata nel *corporate risk management* che vuole fornire alle aziende gli strumenti per l'individuazione, la misurazione e la gestione dei rischi presenti nella loro struttura economico-finanziaria. Quanto sta succedendo nel campo dei derivati è un aspetto preoccupante per la tenuta della struttura imprenditoriale italiana. C'è stato come minimo un difetto di comunicazione. Di certo, Calipso opererà in modo assolutamente indipendente, non venderà strumenti finanziari per evitare qualsiasi conflitto di interessi. Anche in questo caso, per entrare in un mercato a noi sconosciuto, ci siamo avvalsi di invidiabili professionalità esterne, come l'am-

ministratore delegato Paolo Chiaia e il direttore generale Giorgio Pajola, entrambi con una solida esperienza nell'ambito della gestione dei rischi sia in aziende sia in importanti istituti di credito.

Voi credete nella Borsa, tanto che siete entrati nello Star. E ai vostri clienti che cosa consigliate?

Noi crediamo talmente nella Borsa da essere soci di Borsa Italiana. E cerchiamo di trasmettere ai nostri clienti questo amore. Certo, negli ultimi due anni, il mercato non è stato molto ricettivo, ma ora c'è aria di ripresa. In questo periodo siamo sponsor della quotazione di un


fondo di *private equity* di Sofipa. Me nel recente passato abbiamo avuto esperienze molto soddisfacenti. Abbiamo condotto alla quotazione alla Borsa di Parigi della Fedon, un'azienda veneta leader negli astucci per occhiali. Abbiamo portato in Borsa la Tas, che fattura 15 miliardi, che ha sviluppato il *software* su cui si basa il circuito finanziario di Unicredit, per esempio, e della quale noi pure siamo clienti oltre che soci. Personalmente, sono moderatamente ottimista: il mercato si può rivitalizzare.

Ma la vostra assistenza alle aziende ha anche altre carte...

Per dimostrare la nostra versatilità faccio alcu-

ni esempi di operazioni condotte a termine nell'ultimo anno, anno e mezzo. In qualità di arranger, abbiamo organizzato un finanziamento per la Tirrenia di navigazione finalizzato all'acquisizione del traghetto Althara. In qualità di *financial advisor*, abbiamo fornito assistenza a un *pool* di imprese, guidato da Mps merchant bank, nella procedura di privatizzazione delle Terme di Chianciano. Assistiamo Sviluppo Italia nella creazione di poli turistici nel Mezzogiorno. Siamo consulenti di Trenitalia nel settore del trasporto intermodale marittimo. E a breve potremo dare una mano concreta alle nostre aziende, come dire?, di riferimento, grazie all'intesa sottoscritta nel 2003 con il gruppo Siparex, uno dei primari investitori nel private equity in Francia, che conta tra i suoi azionisti e sottoscrittori soggetti del calibro di Edf, Michelin, Seb, Credit Agricole, Caisse des Depots, Groupama Gan.

Che c'entrano questi colossi con quelle medie aziende che rappresentano il vostro target tradizionale?

Con Siparex abbiamo costituito Siparex Italia, un fondo chiuso di *private equity*, che ha appena concluso la raccolta. E sta per realizzare i primi interventi: appunto in aziende di medie dimensioni, di settori tradizionali, per non oltre 5 milioni. Ma non è detto che, in futuro, non si possano implementare gli interventi e allargare il campo di interesse anche, per esempio, alle nuove tecnologie. 

DI PIETRO ROMANO

zionali di rilievo. Nell'ambito dei servizi alla clientela privata, Banca Finnat opera nel *private banking*, nell'*asset management*, nell'intermediazione finanziaria, nei servizi fiduciari e assicurativi, nella gestione dei fondi mobiliari e immobiliari oltre che nei tradizionali servizi bancari. In particolare, nel settore del *private banking* detiene il 49% (il 51% è nelle mani della famiglia Pallavicini) della **Global Wealth Management**, una delle prime reti italiane nel *family office*. Nell'*asset management* ha sigliato un accordo con lo Scottish Widows Investment Partnership, per promuovere congiuntamente attività di *asset manage-*

ment per la clientela istituzionale. Nell'*investment banking* ha costituito con il gruppo francese Siparex (che ha un quarto di secolo di esperienza alle spalle) Siparex Italia, il primo fondo chiuso italo-francese di *private equity*. Banca Finnat controlla tutte le attività considerate *core business*, con quote oscillanti fra il 51 e il 100%. In particolare possiede l'80% della Finnat Investments, con il 20% della Invesp del gruppo San Paolo, un'intesa frutto degli stretti rapporti che i Nattino avevano con l'Imi. Detiene poi il 49% della Gwm (controllata dalla famiglia Pallavicini), il 25% di Sigefi (controllata dalla francese Siparex), il

20% di Previra (controllata dalla Cassa dei ragionieri). In portafoglio, è rilevante anche il 50% della Clipper, una società romana specializzata nelle forniture informatiche per le aziende di credito. Entro metà febbraio, come tutte le società dello Star, anche Banca Finnat dovrà depositare i suoi conti. Secondo indiscrezioni, **il 2004 è stato un anno-boom per il gruppo dei Nattino**. Nei primi nove mesi dell'anno l'utile netto consolidato è stato di 8,7 milioni, con una crescita del 148,5% rispetto allo stesso periodo del 2003. La raccolta è salita, nei primi nove mesi del 2004, del 5,4%, attestandosi a 5,9 miliardi.