

Gestito e/o consulenza? La risposta di Banca del Piemonte

02/05/2016 di Stefania Pescarmona



Con un occhio vigile sull'innovazione, **Banca del Piemonte (BdP)** spinge sul risparmio gestito e sulla consulenza, forte di oltre cent'anni di storia e di coefficienti patrimoniali di altissimo livello che la posizionano tra le più solide banche private italiane ed europee. "BdP ha una caratteristica che ha mantenuto e rafforzato nel corso della sua lunga storia: il concetto, che sta dimostrando ormai da 104 anni, che in diversi contesti economici e sociali si può fare banca, piccola e bene". A parlare è **Camillo Venesio, amministratore delegato e direttore generale dell'istituto**, che al 31 dicembre 2015 ha raggiunto un common equity Tier 1 del 16,5% (a livello consolidato). BdP, infatti, si è sempre basata su principi fondamentali, come la forza patrimoniale, che in alcuni periodi storici sono passati in secondo piano, a vantaggio invece di altri indicatori (come il ROE, return on equity) che si sono rivelati fuorvianti della solidità e redditività di un istituto.

"L'importanza della solidità della banca è ritornata in auge negli anni post crisi Lehman Brothers, dopo essere stata un po' trascurata tra inizio anni '90 e fine 2008, quando si tendeva a ottimizzare il ROE", conferma Venesio, che ricorda che poichè al denominatore c'è il capitale netto, più basso era questo fattore più alto era il ROE. "Noi, invece, non abbiamo mai seguito le mode che si allontanavano dai principi fondamentali, perché una banca dev'essere solida per dare tranquillità ai clienti e deve possedere un'adeguata liquidità e un'autonoma capacità di far fronte alle proprie obbligazioni", prosegue l'AD. Proprio l'elevata solidità finanziaria ha consentito all'istituto piemontese di attrarre un numero crescente di clienti, soprattutto nel settore della gestione e amministrazione dei risparmi, fino ad arrivare a oltrepassare quota 70 mila.

Innovazione, risparmio gestito e consulenza

L'istituto ha sempre posto grande attenzione sull'innovazione. “Una strategia che si è rivelata vincente è stata la decisione di esternalizzare i sistemi informativi, perché questa mossa ha permesso a BdP di continuare a innovare tenendo i costi ai livelli dei nostri grandi concorrenti”, dichiara Venesio. In tema di innovazione, va a BdP il merito di essere stato uno dei primi istituti ad aver puntato sull'advisory. “Abbiamo sviluppato un vero e proprio **servizio di consulenza evoluta**, nel senso che proponiamo al cliente un portafoglio modello che viene poi personalizzato a seconda delle sue esigenze”, precisa **Carla Venesio, responsabile del coordinamento delle aree wealth management e private banking di BdP**. E la risposta è stata, fin da subito, buona. “Abbiamo notato un buon apprezzamento da parte della clientela, soprattutto private, e pensiamo che in futuro ci sarà un'ulteriore diffusione, soprattutto con l'introduzione della MiFID II dal 2018”, prosegue la figlia di Camillo, che rappresenta, con il fratello Matteo, la quarta generazione.

Attenzione, però, l'advisory non dev'essere confusa con le gestioni patrimoniali. A differenza di queste ultime, infatti, nella consulenza evoluta c'è un monitoraggio continuo, con un forte coinvolgimento del cliente che entra all'interno del processo decisionale. “Essendo un servizio di consulenza, e non di gestione patrimoniale, noi facciamo delle proposte, quindi, con un programma di ottimizzazione, selezioniamo dei portafogli modello, che andremo poi a riempire con strumenti che riteniamo interessanti dal punto di vista rischio/rendimento in quel determinato momento; però spetta poi al cliente dire se vuole oppure no i singoli prodotti”, puntualizza Carla Venesio.

Discorso diverso, invece, nella **gestioni patrimoniali**, dove c'è un vero e proprio mandato del cliente alla banca a gestire il proprio patrimonio, senza quindi un intervento diretto dell'utente nella gestione di tutti i giorni. In questo contesto, BdP si presenta con un'offerta abbastanza variegata. “**Abbiamo quattro profili di gestioni passive, due di gestioni attive e tre di gestioni multilinea**, che consistono – queste ultime – in strategie flessibili che sono tendenzialmente disallineate dall'andamento dei mercati”, spiega Carla Venesio. Mission di queste strategie è di avere un rendimento positivo, a prescindere dall'andamento degli indici di mercato con un focus proprio sul contenimento del rischio”, illustra la responsabile delle aree wealth management e private banking di BdP, che ricorda che, da dicembre ad oggi, le multilinea sono state le gestioni patrimoniali più gettonate.

Numeri del 2015

Il 2015 è stato un anno positivo per BdP. Grazie anche alla plusvalenza realizzata dalla cessione della partecipazione in CartaSì, l'utile netto è raddoppiato da 3,6 a circa 7,5 milioni, mentre le commissioni nette, pari a 22,7 milioni, sono salite di circa il 10%, con una sostenuta dinamica nel risparmio gestito e della consulenza. In lieve calo (-2%), invece il margine d'interesse, che si è attestato a circa 38,8 milioni. Le attività finanziarie della clientela si sono portate a 3,5 miliardi, in crescita del 6% rispetto al 2014: di queste, oltre 2 miliardi sono gli asset under management, di cui circa **1,1 miliardi sono i volumi del risparmio gestito** e in consulenza, che sono aumentati quindi del 19% dai 918 milioni del 2014. “Per il momento, siamo soddisfatti di come sta andando questa prima parte dell'anno”, dichiara l'AD, che ricorda però che nell'area del risparmio gestito in consulenza, si arriva da due anni di forte sviluppo del settore, con tassi di incremento del gestito in consulenza del 27% nel 2014 e del 19% nel 2015.

Focus sul private

“A livello di private banking, l'idea di farsi gestire i propri risparmi da una boutique che è privata e indipendente, oltre che solida, piace molto ai clienti, soprattutto in questo momento di turbolenza dei mercati finanziari”, commenta Carla Venesio, che ricorda che, da circa un anno, hanno aperto a Milano una filiale focalizzata proprio sul corporate e private banking e sul wealth management, oltre che sul commercial banking. In generale, Bdp, conta oltre 70 mila clienti ed è presente solo in Piemonte e Lombardia, con oltre 50 filiali. Non è escluso un ulteriore rafforzamento, sempre nel Nord ovest. “Bisogna vedere; penso che il settore avrà moltissime rimescolamenti e noi siamo pronti a cogliere le opportunità che si apriranno sul mercato”, anticipa l'AD che, più che acquisizioni di nuove reti, fa capire che la banca intende proseguire nel reclutamento di nuovi private banker.

“Con i cinque inserimenti del 2015, abbiamo raggiunto quota 15 private banker in totale, tra Piemonte e Lombardia; poi abbiamo anche un'altra rete importante di 25 premium bankers che seguono la fascia di patrimoni fino a 500 mila euro, tendenzialmente tutti in Piemonte”, spiega Carla Venesio. In BdP esistono quindi tipologie diverse di professionisti, che seguono diverse tipologie di clientela. “La gamma di prodotti è sostanzialmente la stessa, solo che è più standardizzata per i clienti premium e più personalizzata per la clientela private, che viene seguita anche nel più complesso processo di pianificazione finanziaria”, conclude la responsabile delle aree wealth management e private banking di BdP.