

“SIAMO PRONTI per diventare leader”

La banca controllata dalla famiglia Venesio scommette sul private banking

di PierEmilio Gadda

Il private banking è rimasta una delle poche isole felici nel panorama bancario, la cui redditività è minacciata da un pericoloso mix di tassi eccezionalmente bassi, ampie sacche di crediti deteriorati da smaltire e regole sempre più stringenti a zavorrare i tentativi di ripartenza. È un business redditizio e in buona parte ancora da esplorare - il mercato servito vale solo metà di quello potenziale - dove convivono operatori con caratteristiche assai diverse: grandi banche commerciali, player esteri, boutique specializzate. C'è spazio anche per una piccola banca privata indipendente come **Banca del Piemonte**, fondata nel 1912 e ancora controllata al 100% dalla famiglia Venesio, dopo quattro generazioni. “Ci siamo affacciati a questo segmento di business solo 5 anni fa. E ora siamo pronti per crescere”, dichiara **Carla Venesio**, coordinatrice delle aree wealth management e private banking. Un anno fa la divisione private contava 6 banker. Oggi sono 15, tra Torino, Cuneo, Novara, Borgomanero, Verbania e Milano, affiancati da 25 consulenti focalizzati sulla clientela affluente. “Mediamente ogni banker è responsabile di un portafoglio di 30/40 milioni, ma alcune figure senior superano i 100 milioni”. Su 3,5 miliardi di masse complessive, il private vale 1 miliardo: il 35% è riconducibile al

risparmio gestito e ai servizi di consulenza. L'amministrato e la raccolta diretta (obbligazioni della banca e depositi) rappresentano rispettivamente un altro 35% e 30% “Quattro anni fa abbiamo lanciato la consulenza a pagamento. La proponiamo sia alla clientela affluente sia ai private, in questo caso si tratta però di un servizio più sofisticato, con accesso a una gamma più ampia di prodotti e un sistema più evoluto di monitoraggio delle posizioni in essere. Devo dire che la clientela private ha accolto il contratto di consulenza con grande interesse. Molti clienti lo utilizzano come primo step: iniziano con una tipologia di servizio che li vede coinvolti nel processo decisionale e, a mano a mano che il rapporto di fiducia con la banca si consolida, passano alle gestioni patrimoniali, dando piena delega al gestore. Abbiamo anche gestioni flessibili che consentono ai clienti di mantenere un certo margine di intervento. La consulenza evoluta, è uno degli assi portanti del nostro piano di sviluppo nei prossimi anni”. Un altro tema caldo su cui stanno ragionando i manager della banca è quello del robo-advisor. “Farà fatica a trovare spazio nel mondo della consulenza, dove rimane cruciale la relazione diretta, ma noi ci stiamo lavorando”. Intanto, a marzo, Banca del Piemonte ha annunciato l'ingresso nel fon-

do Anthilia Bond Impresa Territorio - fondo di Private Debt creato da **Anthilia Capital Partners sgr** per le pmi italiane e costituito alla fine del 2013 con un impegno di 7,5 milioni di euro. Grazie all'adesione di Banca del Piemonte, il fondo conta su una disponibilità di 182 milioni di euro ●

Carla Venesio

