

INTERVISTA | Massimo Arrighi | ATKearney

«L'utile? Si raggiunge solo con portafogli da 10 milioni»

Gli Agnelli e Banca Fideuram, magari con l'aiuto di un fondo di private equity. Il matrimonio è possibile?

«Penso proprio di sì. Banca Fideuram rappresenta indubbiamente un investimento di lungo periodo, ha un business solido e può garantire un flusso costante di cash flow. E questo potrebbe costituire un valido interesse per Exor. E poi gli Agnelli hanno sempre avuto un ruolo nella finanza. Prima con Sai, poi con Toro e con Prime nel mondo delle reti. Nel panorama italiano il private equity ha già giocato un ruolo decisivo con Azimut. Sicuramente in momento storico diverso e a certe condizioni».



Massimo Arrighi, partner ATKearney

In questo settore gli Agnelli ci sono già stati con Sai, Toro e Prime

A parlare così è Massimo Arrighi, attualmente Partner di At Kearney ed ex amministratore delegato di Banca Fideuram dall'aprile del 2005 fino all'estate del 2007 quando, tramontato il disegno di un'aggregazione tra Banca Fideuram e la fabbrica Eurizon, per la rete di promotori più antica d'Italia si era parlato di un imminente ritorno in Borsa, che non è mai avvenuto.

Dottor Arrighi, con questa cessione si può dire che siamo all'inizio di un processo che porterà alla definitiva separazione tra le grandi banche commerciali e le reti di promotori? Qualcuno dice che anche UniCredit stia pensando di cedere Fineco così come altri istituti.

Non conosco i piani di UniCredit, ma posso dirle che la cessione di Fineco mi sembra improbabile. Fineco è un modello di successo nella banca diretta simile a quella che UniCredit possiede in Germania e proprio tramite Fineco esiste la possibilità di integrare le piattaforme a livello sovranazionale. Inoltre, da sempre i promotori di Fineco sono abituati a lavorare con un cliente multicanale. Forse, l'integrazione con Xelion (una rete molto più simile ai modelli tradizionali) non ancora del tutto completata, potrebbe portare la banca a valutare l'ipotesi di una diversa valorizzazione di quella parte ex Xelion, una volta avvenuta la vendita di Fideuram, magari a un prezzo interessante.

Ma perché le reti di promotori e le grandi banche commerciali non vanno d'accordo?

La ragione è semplice: la rete è tendenzialmente in competizione con gli sportelli. In rarissimi casi (forse solo per

Finanza&Futuro e Credem) l'integrazione ha funzionato, spesso solo accentrando il coordinamento. Cosa che può far perdere alla rete quell'autonomia di cui ha bisogno per essere flessibile a certe situazioni. Lo stesso Corrado Passera ha riconosciuto che i promotori di Banca Fideuram, nel loro campo di azione, sono fra i migliori competitor degli sportelli Intesa. La seconda ragione sta nel fatto che, salvo rari casi (uno di questi è proprio Banca Fideuram), le reti per le banche commerciali hanno sviluppato scarsi risultati reddituali.

Le reti sono poco remunerative. Quando portano utile?

È indispensabile avere certe masse. Indicativamente non sotto gli 8/10 milioni di euro per promotore. Per questa ragione vedo difficile la sopravvivenza di quelle piccole strutture in cui i promotori hanno portafogli sotto i 5 milioni.

L.I.