

PRIMO PIANO

UNICREDIT TORNA A PUNTARE SULLA DISTRIBUZIONE E STA INSERENDO BANKER A PROVVISORIO

Orcel cerca consulenti finanziari

Obiettivo della banca è reclutare dalle grandi reti concorrenti e fidelizzare i migliori. Tra gli arrivi di spicco nella divisione wealth management e private banking figurano Sestilli, Papparazzo e Cerone

DI PAOLA VALENTINI

Unicredit è al lavoro per costruire una struttura di consulenti finanziari a provvigione all'interno della divisione Wealth Management & Private Banking nella quale il gruppo guidato dall'ad Andrea Orcel ha riunito tre linee di business con soglie di ingresso via via crescenti. Dal private banking, passando per il wealth management specializzato sui patrimoni da 5 milioni di euro in su, fino ai servizi Ultra-High Net Worth Families and Family Holdings dedicati a gestire le esigenze più sofisticate come quelle dei family office. La struttura di Wealth Management & Private Banking di Unicredit è la seconda per dimensioni nel mercato della gestione dei grandi patrimoni in Italia dopo Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking: è al servizio di 140 mila clienti, per un totale di oltre 160 miliardi di euro di masse. D'altra parte il risparmio gestito rimane la vera gallina dalle uova d'oro a maggior ragione lo è in questa fase in cui i tassi di interesse sono tornati ai minimi ed è quindi per le banche necessario di nuovo spingere sulla generazione di commissioni per sostenere i bilanci. Lo sa bene Orcel il quale, mentre nel risiko bancario ha trovato ostacoli, procede invece spedito a ricostruire una presenza solida di Unicredit nel risparmio gestito dopo che i vertici degli anni precedenti l'avevano via via smantellata. E questo sviluppo avviene sia sul fronte delle fabbriche prodotto avendo avviato nel 2024 una partnership nei fondi con Azimut, sia ora nella parte di distribuzione. La divisione Wealth Management & Private Banking, guidata dal responsabile Renato Miraglia, ha già all'attivo una rete

di Anna Messia

Da Axa, che ha rilevato Prima Assicurazioni, a Generali che, dopo essere entrata nell'orbita del Monte dei Paschi, potrebbe aprire alla distribuzione bancassicurativa. Passando per Allianz che ha deciso di investire direttamente in alcune su agenzie e poi Unipol che, nelle scorse settimane, ha annunciato l'intenzione di eliminare il tacito rinnovo di alcune polizze danni non auto, con gli agenti che dovranno ridiscutere ogni anno con i clienti le condizioni contrattuali. «Il mercato italiano della distribuzione assicurativa sta cambiando rapidamente con il rischio di rendere marginale il ruolo degli agenti tradizionali». A lanciare l'allarme Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa (Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione) che è stato per oltre 22 anni presidente del gruppo agenti Generali Italia.

Domanda. Partiamo dalla decisione di Unipol di abrogare il tacito rinnovo. Perché siete contrari?

Risposta. È una scelta strategica che rischia di essere imitata da altre compagnie con un effetto domino dirompente. Aumenteranno gli oneri amministrativi per gli agenti, che dovranno gestire ogni anno il rinnovo esplicito di migliaia di contratti ma il vero punto critico riguarda il rapporto con i clienti. Il

di oltre 810 banker tutti dipendenti in 150 filiali, e ora l'obiettivo è di dotarsi di un network di consulenti finanziari sempre iscritti all'albo con un rapporto non di lavoro dipendente (come avviene di solito nel private banking) ma a provvigione. E questo per aumentare la capacità di attrarre banker di talento e con portafogli importanti dalle grandi reti di consulenza dove sono inquadriati in questo modo (Mediolanum, Azimut, Banca Generali, Allianz Bank e Fineco). Chi ha abbracciato la libera professione, difatti, difficilmente si lascia convincere a tornare dipendente. Per ora sono una

rinnovo annuale obbligatorio darà alle compagnie la possibilità di ridefinire premi e condizioni con maggior frequenza, con il rischio di aumenti di prezzo, maggiori franchigie, o limitazioni di garanzie e riduzione delle coperture.

D. Cosa altro vi preoccupa?

R. Siamo di fronte a un'evoluzione del modello distributivo che rischia di marginalizzare gli agenti tradizionali. Pensiamo ad esempio al progetto Allianz 51, che cambia radicalmente l'equilibrio proprietario delle agenzie: se il 51% delle quote passa alla compagnia, l'agente diventa di fatto un socio di minoranza nella propria stessa azienda. È un modello che snatura l'autonomia imprenditoriale degli agenti.

D. In questo periodo anche gli agenti Axa si sono mobilitati dopo la decisione della compagnia di prendere la maggioranza di Prima Assicurazioni nonostante ci siano stati rassicurazioni che il modello distributivo in Italia non cambierà...

R. La scelta di Axa è stata di acquisire una società assicurativa diretta nata nel 2016

per disintermediare, invece di valorizzare le reti. Si punta su piattaforme che oggi impiegano subagenti e intermediari alternativi per vendere polizze standardizzate, facendo concorrenza diretta alle reti tradizionali che hanno già subito la pesante concorrenza della banche, in particolare nel ramo Vita.



Vincenzo Cirasola Anapa

D. A proposito di bancassurance, lei è uno storico agente di Generali, entrato nella compagnia nel 1975, qual è il timore che ha?

R. Finora Generali, grazie agli accordi integrativi con il gruppo agenti, ha mantenuto la coerenza di riservare l'uso del brand solo agli agenti. Ma con l'acquisizione da parte di Mps di Mediobanca (azionista di maggioranza di Generali, ndr), temiamo che anche questa linea possa cambiare (oggi partner bancassicurativo di Mps è Axa, ndr). Ci auguriamo che Generali possa preservare questa centralità strategica, continuando a considerare la rete agenziale un asset e non un ostacolo. Come Anapa restiamo vigili e pronti a difendere un modello che ha fatto la storia della professione, affiancando i gruppi agenti. (riproduzione riservata)

trentina i consulenti con contratto d'agenzia operativi nella divisione, ma il numero, raccontano alcune fonti, continua a crescere ed è quindi destinato ad aumentare. Tra i nomi di spicco al lavoro sul nuovo progetto c'è quello di Roberto Sestilli, coordinatore nazionale consulenti finanziari. Ex manager di Banca Euromobiliare, la private bank del Credem, dove ha lavorato fino a un anno e mezzo fa, Sestilli in precedenza ha operato per oltre 15 anni nel gruppo Mps di cui sei nella sua banca rete Widiba dove tra il 2019 e il 2020 ha avuto il compito di riorganizzare tutto il processo di at-

tività volte all'acquisizione di figure professionali di elevato standing e alla configurazione della struttura sul territorio dedicato proprio al reclutamento. Da Fineco, dove ha lavorato quasi 23 anni, arriva invece Salvatore Papparazzo, responsabile consulenti finanziari private per Puglia e Basilicata. Proprio Fineco faceva parte fino al 2017 di Unicredit. Poi l'allora ad Jean Pierre Mustier avviò il processo di dismissione delle attività di gestione del risparmio con la cessione sia di Pioneer, la società di asset management, sia della stessa banca di consulenti finanziari che era en-

trata nel gruppo nel 2008 con la fusione tra Unicredit e Capitalia. Tra l'altro sempre nel 2008 Fineco fu fusa con Xelion, la rete di consulenti finanziari creata da Unicredit nel 2001 in anni in cui il risparmio gestito tirava molto in Italia e le banche iniziavano a voler distribuire capillarmente i fondi. Infine Unicredit ha reclutato da Intesa Sanpaolo Private Banking il manager che fino a luglio aveva la responsabilità dei consulenti finanziari a provvigione. E' Mauro Michele Cerone, nominato responsabile executive advisor private Italy. (riproduzione riservata)

La famiglia Spallanzani cede l'83% dell'istituto reggiano. Previsto un aumento di capitale. Investimento da 50 milioni

Di Tanno sigla l'acquisto di Banca Privata Leasing

DI LUCA CARRELLO

L'imprenditore Alberto Di Tanno chiude l'operazione Banca Privata Leasing. Come anticipato ieri da MF-Milano Finanza, Privata Holding (società della famiglia Spallanzani) ha sottoscritto un contratto preliminare di vendita con Next.us, riconducibile appunto al ceo del gruppo di concessionarie automobilistiche Intergea, per cedere l'83% dell'istituto reggiano. Oltre a prendere il controllo, Di Tanno procederà con un aumento di capitale e l'intero valore dell'operazione dovrebbe superare quota 50 milioni di euro. La ricapitalizzazione «rafforzerà la solidità

patrimoniale della banca e sosterrà i futuri piani di sviluppo, che prevederanno l'ampliamento dei servizi e prodotti finanziari offerti».

Privata Leasing (di cui Bper ha il 9,2% del capitale) passa di mano dopo che il suo cda è stato affiancato da un commissario (Paolo D'Alessio) di Bankitalia per oltre un anno. Un'ispezione aveva ravvisato un'eccessiva concentrazione del credito e carenze nei controlli anticiclaggio, più i dubbi sul modello di busi-



L'anticipazione ieri su MF-Milano Finanza

ness stand alone. Ora Via Nazionale dovrà autorizzare l'acquisizione insieme alla Bce, ma il sì è facilitato dal fatto che Di Tanno era vigilato quando era a capo di Nobis Assicurazioni, poi ceduta per 423 milioni ad Axa. Servirà comunque del tempo: il closing è previsto verso la fine del primo trimestre del 2026. La cessione del controllo di Privata Leasing permetterà alla famiglia Spallanzani di concentrarsi sullo sviluppo delle attività nel settore siderurgico. «Questa opera-

zione assicura continuità alla missione avviata dalla mia famiglia: favorire l'accesso al credito per le pmi radicate sul territorio, sostenendone la crescita e lo sviluppo», commenta Fernando Spallanzani. Di Tanno invece vuole affiancare a Intergea - società con oltre 1 miliardo di ricavi - «una presenza qualificata nel settore creditizio». Privata Leasing può garantire sinergie nell'omonimo business e controllare anche Adv Finance e Adv Family, attive nella cessione del quinto. Per l'imprenditore piemontese «il deal segna l'avvio di una nuova fase di sviluppo per l'istituto a beneficio della clientela, dei dipendenti e dell'economia dei territori già serviti e di quelli futuri». (riproduzione riservata)