

I progetti e il piano industriale
nel racconto dell'amministratore delegato
Il primo fondo di residenza in affitto
e il potenziamento della rete
per il private banking

ARTURO NATTINO

BANCA FINNAT, FACCIAMO ROTTA SU MILANO E CERCHIAMO 20 BANCHIERI

di Carlo Cinelli

È una delle più antiche case finanziarie capitoline, oltre 120 anni di business e gestione di grandi patrimoni, di proprietà della stessa famiglia, oggi alla quinta generazione. E guarda sempre più a Milano. Non in via esclusiva, naturalmente, e senza abbandonare le radici, ma sempre di più. Quindici mesi fa Banca Finnat inaugurava la nuova sede nel capoluogo lombardo a palazzo Gallarati Scotti, 500 metri dalla Scala, sede prestigiosa anche per chi arriva dal romano palazzo Altieri fatto grande (ancor di più) da papa Clemente X. Apprendo la nuova sede milanese, Arturo Nattino, 57 anni tra pochi giorni, spiegava: «Milano offre un bacino di clientela immenso, in totale rappresenta il 10% della nostra massa "private", ma le prospettive di crescita sono molto buone. La nostra idea è quella di sfruttare al massimo il potenziale di Milano e del Nord Italia».

Un anno dopo, nel mezzo della pandemia, il ceo conferma la direzione di marcia, anche in previsione del prossimo nuovo piano industriale 2021-2023, in occasione di un colloquio per valorizzare proprio un progetto che fa pemo su Milano, il lancio con Partners Group (135 miliardi di masse in gestione nel mondo) di un fondo di residenza in affitto (Prs), 70 mila metri quadrati di lusso in tre centri storici: oltre alla Madonnina, che copre il 60%, il restante 40% è diviso tra Torino e Roma. È il primo esperimento in Italia di questo tipo e appare come il tentativo di cogliere nel real estate tendenze di lungo periodo — consumatori di fascia alta, professionisti e giovani coppie che esprimono modelli sociali nuovi e, probabilmente, anche una minore «patrimonializzazione» iniziale rispetto alle generazioni precedenti — insieme ad alcuni effetti travolgenti innescati dalla pandemia e dal massiccio ricorso allo smartworking (nel lockdown ma anche in prospettiva, a vaccini inoculati per così dire) a causa del quale il residenziale sembra essere il nuovo commerciale. E Milano è «la piazza che ormai da tempo anticipa i cicli immobiliari a livello internazionale». Il progetto, a cura di Investire sgr del Gruppo Finnat, Reale Immobili e Partners Group, dichiara che il valore aggregato dell'investimen-



● La banca
Una storia di oltre 120 anni: da agenti di cambio, a Genova, con atto di fondazione che risale al 1898 a firma di Pietro Nattino, al gruppo bancario che debutta esattamente un secolo dopo. La storia di Banca Finnat Euramerica ha una svolta significativa nel 1961 con la partecipazione del gruppo Morgan.
● La famiglia
In azienda sono già i rappresentanti della quinta generazione dei Nattino. Il ceo Arturo è il primo azionista singolo con circa il 22%. Fino al 2017 presidente era il padre, Giampietro Nattino (foto sopra)

to, considerati anche gli interventi di riqualificazione degli immobili, è di oltre 250 milioni di euro. Per avere un termine di paragone, si può considerare che Domenico Bilotta, storico managing director di Investire, ha calcolato che negli ultimi cinque anni la sgr romana ha promosso progetti di sviluppo residenziale per mezzo miliardo di Capex, 500 milioni di spese in conto capitale insieme a vendite su base frazionata di 5.500 appartamenti per due miliardi e gestito appartamenti in locazione a lungo termine per un totale di 60 milioni di canoni annui.

«Fino a non molto tempo fa il residenziale in affitto non era competitivo, con rendimenti insoddisfacenti per gli operatori — spiega ora Nattino — ma il mercato sta cambiando e gli investitori registrano una nuova tendenza, accelerata dagli sviluppi provocati dalla pandemia. Investire, con 47 fondi gestiti e attivi per 7 miliardi, di cui tre nel residenziale, ha un eccellente posizionamento per apprezzare quest'ultima svolta dell'immobiliare», che sconta nel mercato abitativo una redditività media tra il 2,7 e il 4,5 per cento. «Il nuovo progetto con Partners Group — aggiunge Nattino — è aperto a nuovi investimenti e offre un prodotto ad alto valore aggiunto, grandi residenze di qualità, superattrezzate e sostenibili, con un pacchetto di servizi dedicato. È insomma il prodotto adatto alla nostra clientela di riferimento di reddito medio alto, alla quale offriamo un modello di servizio che ci distingue».

Gestioni

E siccome i cambiamenti non riguarda-

no soltanto il real estate, il discorso porta dritto dritto all'attività bancaria dopo l'anno del Covid e al nuovo piano strategico in gestazione. «Siamo una realtà di nicchia — si schermisce Nattino — per noi crescere è quasi un obbligo, da anni. Prevediamo comunque un futuro importante per realtà come la nostra, la cui strategia primaria è di crescita per linee interne, ma valutiamo tutto». Banca Finnat, con 16 miliardi di masse gestite e un Tier 1 Capital Ratio stabilmente sopra il 30% da anni, è in realtà uno dei leader di mercato nei servizi di investimento e la gestione dei grandi patrimoni con servizi e prodotti che vanno dal private banking alla consulenza, dall'attività fiduciaria (che vale 1,5 miliardi), al family office, all'advisory corporate finance e ai servizi per gli investitori istituzionali. Nel più recente report sul titolo, quotato allo Star, Intesa Sanpaolo confermando il «buy» (comprare) sottolinea la solidità del gruppo, successivamente alla revisione del quadro previsionale per gli effetti macro legati alla pandemia, espressa da un patrimonio netto di 216,3 milioni di euro e un Cet 1 del 35,7 per cento. Nei risultati dei primi nove mesi il gruppo della famiglia Nattino ha indicato un risultato consolidato a fine anno «comunque positivo e superiore a quello dell'esercizio 2019». «Nonostante tutto, la grande liquidità immessa sul mercato ci consegna un anno proficuo nel private e nelle gestioni patrimoniali — conferma Nattino — con rendimenti positivi per i nostri clienti». Sul nuovo piano industriale il riserbo è ovvio, ma Nattino vuole sottolineare un particolare aspetto delle strategie di cre-

scita «per acquisire nuove masse e nuova clientela. Proprio perché i cambiamenti e il passaggio generazionale non riguardano solo i clienti o il real estate — spiega — è per noi fondamentale preparare i nostri private bankers del futuro cercando talenti che conoscano in modo trasversale l'attività di investimento e che possiedano anche energia, capacità relazionali e continua tensione all'apprendimento che sono richieste nell'attività di wealth management». Ragion per cui il programma di reclutamento, già nelle prime righe del piano concluso nel 2020, verrà replicato e ampliato: «Nell'arco del nuovo piano sceglieremo dal mercato una ventina di banker di seniority medio-alta». Niente team da rilevare all'ingrosso, «preferiamo il reclutamento one to one, per arrivare a circa 70 private banker in forza a Banca Finnat entro il '23».

Del resto, sfumata l'acquisizione di Banca Cesare Ponti, quando il dominus di Carige era Vittorio Malacalza e Banca Finnat era l'unica in lizza, il mercato non sembra offrire enormi opportunità: «Siamo ambiziosi, ma non vogliamo esserlo troppo. E il wealth management in questa fase è un mercato molto competitivo», chiosa Nattino. Dall'esperienza del negoziato per la Cesare Ponti, peraltro, è nata la collaborazione con Daniele Piccolo, private banker di lunga esperienza, all'epoca dg dell'istituto di Piazza Duomo (un passato al fianco di Franco Bizzocchi, storico banchiere della famiglia Maramotti) a cui oggi è stata affidata la responsabilità e il reclutamento dei nuovi banker del Nord Italia.

«Nel nostro lavoro, alla base di tutto c'è la reputazione», osserva Nattino, che ha chiuso l'anno con la soddisfazione di veder riconosciuta dal Tribunale di Roma, a tre anni dall'archiviazione decisa del foro vaticano, la piena assoluzione di Giampietro Nattino, suo padre, fino al 2017 presidente della banca di famiglia. Era accusato di manipolazione del mercato e ostacolo alla vigilanza per aver acquistato azioni della propria banca attraverso un conto corrente acceso in Vaticano. Il fatto non sussiste, è stata la decisione dei giudici romani.