

C'è l'offerta vincolante di Banor sim per Banca Profilo

di Claudia Cervini

Banor sim ha presentato un'offerta vincolante per rilevare la quota di maggioranza (62,5%) di Banca Profilo, oggi all'interno del portafoglio di Sator Private Equity Fund, gestito da Sator Sgr. È quanto ha riferito una fonte a *MF-DowJones*, aggiungendo che l'acquisizione verrà finanziata attraverso fondi propri. Banor è uno dei principali player specializzati nella gestione di capitali e consulenza sui grandi patrimoni. Ha sedi a Milano e Torino e una presenza europea a Londra, Montecarlo, Lugano e Lussemburgo, con 10 miliardi di euro di asset under influence (gestito, amministrato e advisory). Presente sul mercato dal 1989 come veicolo per le attività di private banking di un gruppo di istituti del nord Italia, nel 2000 Banor è stata rilevata da un pool di investitori privati e manager guidati dall'attuale ad Massimiliano Cagliero. L'obiettivo del banchiere era dare vita a un polo indipendente del private banking in Italia che attuasse i principi del value investing. Se l'operazione Profilo andasse in porto, questo conglomerato potrebbe cresce-

re notevolmente. Secondo rumors del fine settimana, in corsa ci sarebbero anche FinInt -con una proposta mista cash e azioni- e un fondo internazionale. La scadenza per la presentazione delle offerte era fissata per venerdì scorso. Sarebbero invece definitivamente tramontate le trattative con Attestor, fondo che controlla la private bank torinese Bim. La proposta sarebbe stata giudicata eccessivamente complessa dal venditore e i due soggetti non sarebbero pertanto riusciti a trovare un punto d'incontro. Tra i business bancari, in Italia il private banking è tra quelli più redditizi. Nel 2020 la private bank di Matteo Arpe ha realizzato ricavi consolidati per 57,8 milioni di euro in linea con il 2019 nonostante gli impatti dell'emergenza sanitaria sulle attività commerciali. I costi ssi sono ridotti del 4,8% a 42,8 milioni di euro grazie a diverse azioni di contenimento. Il risultato operativo era stato di 15 milioni di euro (+15%) per un cost/income compresso dal 77% al 74%. L'utile netto consolidato era poi aumentato a 8,7 milioni (+4%), mentre la raccolta totale da clientela si era contratta a 5,4 miliardi (-4,2%). (riproduzione riservata)

