



Il rapporto fiduciario con i clienti costituisce il valore fondamentale di chi gestisce portafogli: gli operatori migliori sono contesi e ricercati al punto che ormai le banche "private" impongono patti di non concorrenza con forti penali

A caccia di banker, il mercato premia solo la consulenza

Sono 16.767 i private banker (esclusi i 608 family officer) censiti dalla quindicesima indagine condotta dall'Osservatorio Magstat. Se suddividiamo i 122 operatori finanziari specializzati nel private banking, monitorati in questa indagine, sulla base del tipo di inquadramento riservato ai propri private banker si possono individuare 29 operatori che dispongono sia di private banker remunerati a provvigione sia di private banker a dipendenza (il più grande è Fideuram Isbp); 8 operatori che utilizzano solo private banker remunerati a provvigione (FinecoBank è quello di maggior dimensioni in termini di masse); 85 operatori finanziari si affidano esclusivamente private banker a dipendenza.

LA PROVVISIOE

I private banker remunerati esclusivamente a provvigione che lavorano nell'industria italiana del private banking sono in continua e inesorabile crescita: al 31 dicembre 2017 il numero totale era pari a 10.941 con

Operatori di Private banking che prestano consulenza alla clientela facoltosa della banca



masse gestite stimabili che superano i 217 miliardi (erano 185 miliardi lo scorso anno), pari al 24% del mercato complessivo servito e pari al 26% del mercato "private" servito escludendo i "family office".

Anche quest'anno per l'Osservatorio Magstat la spartizione dell'asset prevede solo due categorie: private banking e family office. Tale scelta è stata dettata dall'impossibilità di inquadrare numerosi operatori all'interno di una e una sola delle vecchie categorie (banche

commerciali italiane, banche d'affari estere, banche italiane specializzate, Sgr-Sim-boutique finanziarie, reti di consulenti finanziari con divisioni

I PROFESSIONISTI SONO PIÙ DI 16 MILA LA MAGGIORANZA È REMUNERATA SOLO CON LA MODALITÀ DELLA PROVVISIOE

La busta paga dei Private Banker

Profilo	Funzioni	Retribuzione Annuale*		Tutto variabile
		fisso	variabile	
JUNIOR PRIVATE BANKER Client Advisor-Relationship Manager	Gestisce la clientela (con patrimoni superiori ai 500 mila euro). Ricopre questo ruolo da non più di 5 anni	40.000-66.000 euro	0%-50% + benefit (previdenza integrativa, ass. sanitaria)	La retribuzione annuale lorda del promotore finanziario varia da 80.000 a 300.000 euro. I migliori pf possono avere retribuzioni superiori anche a 500.000 euro
PRIVATE BANKER Client Advisor-Relationship Manager	Gestisce la clientela con un portafoglio clienti consolidato tra i 40 e i 60 milioni. Lavorano nel private banking da almeno 10 anni	58.000-110.000 euro	0%-100% + benefit personali	La retribuzione annuale lorda del team manager varia da 100.000 a 300.000 euro
SENIOR PRIVATE BANKER Client Advisor-Relationship Manager	Possiede un portafoglio clienti tra i 60 e i 100 milioni. I migliori hanno portafogli superiori a 100 milioni e contratti ad personam	70.000-250.000 euro	0%-100% + benefit personali + benefit quali casa e/o auto	La retribuzione annuale lorda dell'area manager varia da 160.000 a 400.000 euro
TEAM MANAGER Team Leader-Resp. Unit	Coordina 3-6 private banker. Possiede anche un portafoglio personale superiore ai 50 milioni	80.000-250.000 euro	0%-100% + benefit personali + benefit quali casa e/o auto	La retribuzione annuale lorda del team manager varia da 100.000 a 300.000 euro
AREA MANAGER Responsabile di Area	Coordina più unità di private banking o più aspetti commerciali e organizzativi in collaborazione con la direzione generale. A volte possiede un portafoglio personale	130.000-250.000 euro	0%-100% + benefit personali + benefit quali casa e/o auto	La retribuzione annuale lorda dell'area manager varia da 160.000 a 400.000 euro

*lorda
Fonte: MAGSTAT (www.magstat.it) - "Il Private Banking in Italia" - Ed. 2018

private). La professionalità del consulente è direttamente proporzionale al suo portafoglio clienti. Ed è proprio questa "capitalizzazione" di relazioni fiduciarie che costituisce la premessa di un vero e proprio mercato dei banker.

Il mercato dei private banker caratterizza e qualifica quello di tutto il settore. Il private banking coincide in gran parte con le capacità dei private banker. «Verranno premiati i consulenti più qualificati e le aziende in grado di trasmettere al cliente il

maggior valore aggiunto, con benefici per i risparmiatori ma anche per gli operatori migliori» commenta Marco Mazzoni di Magstat.

Quali sono le ragioni che spingono a cambiare casacca? «A differenza di quello che si potrebbe credere, sono pochi coloro che fanno questa scelta principalmente per guadagnare di più. Piuttosto, c'è una questione reputazionale sempre più avvertita dalla clientela facoltosa, che spinge i professionisti a guardare con grande at-

tenzione alle realtà considerate più solide dal mercato. Occorre rilevare come i private banker remunerati esclusivamente a provvigione sono in continua e inesorabile crescita» commenta Mazzoni, ribadendo una delle risultanze dell'indagine annuale condotta da Magstat.

Tuttavia portar via clienti a una struttura di private banking è sempre stato complicato, per cui risultava più facile fare recruiting direttamente sui banker con portafogli consistenti. Un'attività che però ora sta diventando sempre più difficile. Ormai quasi tutte le banche private fanno firmare patti di non concorrenza e patti di stabilità con rilevanti penali e il settore diventa quindi sempre più ingessato.

IL COSTO DELL'USCITA

Ormai già dai colloqui preliminari in fase di recruiting, l'aspetto rilevante è capire la possibilità per il banker di uscire e a quale costo: in molti casi si viaggia a 1,5-2 volte il Ral, ovvero il reddito annuo lordo. Senza contare i mancati premi. «È più facile quindi andare a pescare tra le reti di promotori - conclude Mazzoni - anche se in questo caso spesso i premi maturano ma vengono accantonati, oppure sono stock option che maturano a fine carriera: strumenti che quindi funzionano come i patti». Sono 2.641 le filiali-uffici private dichiarati dai player del mercato. Svelta sempre la Lombardia che, secondo le nostre stime, ne conta 499; segue l'Emilia Romagna con 197, il Veneto con 187 filiali private, Piemonte (181), Lazio (131), Toscana (117), Liguria (109). Tra le province italiane Milano è sempre in testa con 240 filiali, seguita da Roma (115) e Torino (97).

Luisa Russo