

AIPB: si parla di Noi

PRIVATE BANKING

Consulenti, chi si ferma è perduto

Nell'industria private il tasso di formazione e di consapevolezza delle nuove regole Mifid 2 è alto. Ma domani...

di **Patrizia Puliafito**

private banker si sentono pronti per affrontare le nuove sfide in arrivo con la Mifid 2, la normativa europea che a tutela dei risparmiatori introduce regole più stringenti su prodotti finanziari e requisiti professionali del consulente, rivoluzionando il mondo degli investimenti. Se a livello europeo, secondo un'indagine svolta dalla società di ricerca Gfk, si avverte tra i consulenti un sentimento di inadeguatezza al cambiamento, i private banker italiani intervistati da Aipb (Associazione italiana del private banking) dicono di essere pronti, ma consapevoli che sia necessario un costante aggiornamento per tenere il passo con il mondo in evoluzione. Dalle risposte raccolte dall'Associazione è emerso che i private banker italiani hanno colto lo spirito della direttiva che vuole al centro il cliente. Alla domanda: «quali sono le capacità che ritiene più rilevanti nello svolgimento della sua professione», oltre il 90% degli intervistati mette in cima alla lista «interpretare i bisogni del cliente, non solo quelli finanziari e assisterlo in tutte le sue esigenze». Aggiornare e spiegare al cliente la strategia d'investimento sono le altre due competenze ritenute indispensabili dal-

l'85% dei banker per fare bene il proprio lavoro. Dall'autovalutazione emerge che i private banker sono professionisti con un'elevata preparazione. E, d'altronde non poteva che essere così. Dovendo gestire clienti con attese di servizi molto elevate e dovendo costruire portafogli pescando da una gamma d'offerta articolata, come quella proposta dalle strutture di wealth management, serve una combinazione di competenze tecniche sui prodotti e buone capacità relazionali che, tuttavia, devono essere costantemente aggiornate.

Lo scenario

In un mercato sempre più complesso, per gestire patrimoni sostanziosi e dare risposte esaurienti ai clienti, diventa prioritaria la gestione del rischio e si rende indispensabile ampliare il perimetro di assistenza. A tale proposito gli stessi private banker confessano di sentire l'esigenza di approfondire le loro competenze più strettamente legate ai temi di wealth management, assicurazioni e corporate. Inoltre, per affrontare adeguatamente il cambiamento diventano dei must la finanza comportamen-

La top ten

Cosa distingue un servizio private secondo i clienti (valori %)



Fonte: Gfk per AIPB, Indagine sulla clientela Private in Italia, 2017

centimetri

tale e l'Internazionalizzazione, intesa come assistenza ai clienti con interessi all'estero. «Per tali motivi — osservano da Aipb — i private banker sono consapevoli dell'importanza della formazione continua e vedono con favore l'introduzione dell'obbligo per tutti dell'aggiornamento e della verifica periodica delle competenze, una novità della normativa europea, a garanzia dell'investitore». Rispetto ai colleghi europei, gli italiani risultano essere i più convinti (il 95% de-



Aipb Il presidente
Fabio Innocenzi

gli intervistati da Gfk) dell'importanza di possedere una certificazione delle proprie competenze, perché offre un vantaggio competitivo e una garanzia per il cliente.

L'identikit

Ma vediamo chi è il private banker italiano di oggi: è una figura professionale con un alto livello di scolarizzazione (oltre alla laurea, il 35% ha conseguito anche un master); ha un'età anagrafica mediamente intorno ai 49 anni; un lungo percorso di carriera alle spalle, con un'anzianità di servizio mediamente di 18 anni; gestisce un portafoglio medio di 96 milioni di euro, possiede almeno una certificazione professionale e ha frequentato mediamente 6/7 corsi di formazione. Tra i punti deboli della categoria professionale spicca la scarsa presenza di donne: su 15 mila private banker, le attive sono solo il 21% e guadagnano mediamente diecimila euro in meno dei colleghi maschi. La retribuzione fissa media annua degli uomini è di 70 mila euro e quella delle donne di 60 mila euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

