

La consulenza finanziaria si specializza ed è oggetto di analisi da parte degli osservatori. Due ricerche di Aipb e di Magstat identificano profili e competenze di chi orienta la clientela. E le loro retribuzioni

Quanto guadagna il Private Banker				
PROFILO	FUNZIONE	RETRIBUZIONE ANNUALE LORDA		
		Fisso	Variabile	Tutto variabile
Junior Private Banker (Client Advisor-Relationship Manager)	Gestisce la clientela facoltosa della banca (con patrimoni superiori ai 500 mila euro) e sviluppa nuova clientela. Ricopre questo ruolo da non più di 5 anni e quindi non ha un portafoglio clienti fidelizzato.	46-66 mila euro Q.D.1-Q.D.2	0%-50% + benefit di utilità personale e familiare (previdenza integrativa, assistenza sanitaria)	Da 80 a 300 mila euro in base al portafoglio clienti gestito (da 20 a 100 milioni euro) e alla redditività dello stesso. Non esiste un tetto massimo: i migliori pf italiani possono avere retribuzioni superiori anche a 500 mila euro
Private Banker (Client Advisor-Relationship Manager)	Gestisce la clientela facoltosa della banca e possiede un portafoglio clienti consolidato e fidelizzato tra i 40 e i 60 milioni di euro . Lavorano nel private banking da almeno 10 anni	62-110 mila euro Q.D.3-Q.D.4	0%-100% + benefit di utilità personale e familiare (previdenza integrativa, assistenza sanitaria)	
Senior Private Banker (Client Advisor-Relationship Manager)	Gestisce la clientela facoltosa della banca e possiede un portafoglio clienti consolidato e fidelizzato tra i 60 e i 100 milioni di euro . I migliori hanno portafogli superiori a 100 milioni di euro e contratti ad personam	80-250 mila euro Q.D.4-Dirigente	0%-100% + benefit di utilità personale e familiare (previdenza integrativa, assistenza sanitaria)+benefit riconosciuti a livello individuale quali alloggi e/o autovetture	
Team Manager (Team Leader-Responsabile Unit)	Coordina 3-6 private banker al fine di raggiungere gli obiettivi fissati dalla banca. Possiede anche un portafoglio personale superiore ai 50 milioni di euro	90-250 mila euro Q.D.4-Dirigente	0%-100% + benefit di utilità personale e familiare + benefit riconosciuti a livello individuale quali alloggi e/o autovetture	
Area Manager (Responsabile di Area)	Coordina più unità di private banking in una o più regioni e cura tutti gli aspetti commerciali e organizzativi in stretta collaborazione con la direzione generale. Alcune volte possiede anche un portafoglio personale	120-250 mila euro Dirigente	0%-100% + benefit di utilità personale e familiare +benefit riconosciuti a livello individuale quali alloggi e/o autovetture	

Fonte: MAGSTAT (www.magstat.it) - "Il Private Banking in Italia" - Ed. 2017

centimetri

I tre moschettieri del risparmio

Secondo i dati dell'Osservatorio Magstat sono oltre ottomila i private banker attivi in Italia, suddivisi fra i 121 operatori finanziari specializzati nel private banking, monitorati in questa indagine, e si possono suddividere sulla base del tipo di inquadramento loro riservato. Riepiloga Marco Mazzoni di Magstat: «Sono 28 gli operatori che dispongono sia di private banker remunerati a provvigione sia di private banker a dipendenza; 82 gli operatori finanziari che si affidano esclusivamente a private banker a dipendenza. I private banker remunerati esclusivamente a provvigione che lavorano nell'industria italiana del private banking sono in continua ed inesorabile crescita».

TRE ARCHETIPI

Ci sono diversi modi di segmentare i profili dei banker. Uno riguarda la sua relazione con la banca (si veda l'articolo a fianco); quello più globale attiene al suo ruolo di primo e fondamentale contatto con il cliente. Su questo fronte le realtà estere più

evolute hanno differenziato il ruolo dei propri private banker in tre ruoli (o archetipi) differenti: **Orchestrator, Guardian ed Enabler**. È lo schema di analisi sviluppato alla fine del 2017 da Boston Consulting Group (Bcg) e

ORCHESTRATOR, GUARDIAN O ENABLER: SONO I RUOLI ASSUNTI DAGLI OLTRE OTTOMILA CONSULENTI ATTIVI NEL MONDO PRIVATE

dall'Associazione Italiana per il Private Banking (Aipb), dal titolo «Il private banking nel mondo».

Il banker **Orchestrator** agisce come primo punto di contatto col cliente, coordinando le attività di specialisti interni ed esterni e servendo un portafoglio ristretto di 60-80 clienti di fascia alta. Quello definito **Guardian**, invece, gestisce le ricchezze di un portafoglio di clienti ben più ampio, di norma 150-250 clienti private che necessitano di un'assistenza più blanda. Infine, l'**Enabler** offre accesso ai servizi della banca a un nutrito portafoglio di 200-300 clienti, in grado di effet-

tuare scelte di gestione e pianificazione finanziaria attraverso piattaforme messe a disposizione dall'istituto ma in maniera autonoma. Per questo segmento di private banker, le tecnologie della banca giocano un ruolo molto importante e le economie di scala permettono di attivare gli investimenti necessari. «Se guardiamo all'Italia, la consapevolezza della necessità di segmentare e differenziare maggiormente i ruoli dei private banker è già oggi molto diffusa - si legge nell'indagine di Bcg-Aipb - Si può prevedere che tale cambiamento permetterà al settore di ridurre

il cost-to-serve e focalizzare gli sforzi sui segmenti a maggior valore». L'idea di base è che il tempo del banker debba essere focalizzato principalmente sulle attività a valore aggiunto, facendo leva sulla tecnologia messa a disposizione dalla banca per gestire, automatizzare e standardizzare le attività a minor valore.

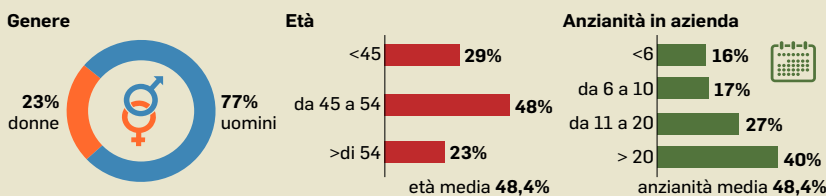
I PROFILI ESOTICI

In questo contesto, sarà importante una sempre maggiore specializzazione e differenziazione del banker. Tale fenomeno richiederà anche la ricerca di nuovi profili e competenze da bacini di reclutamento non tradizionali. Le banche più innovative hanno già iniziato a coinvolgere nuove figure quali avvocati, manager, consulenti strategici, investment banker e anche ex-gestori di fondi. I profili cosiddetti "esotici" a livello globale hanno già raggiunto un peso pari al 13% sul totale della popolazione di private banker e sono destinati a crescere. Questo aspetto risulta un'importante opportunità per l'Italia dove tale percentuale è inferiore al 5 per cento.

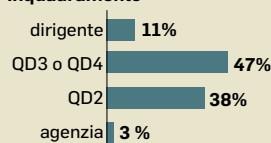
Mario Baroni

Identikit del private banker

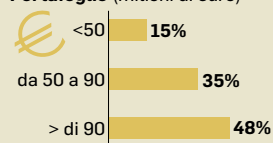
PROFILO SOCIO-DEMOGRAFICO E PROFESSIONALE



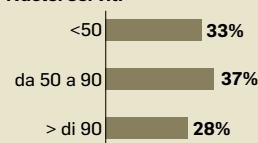
Inquadramento



Portafoglio (milioni di euro)



Nuclei serviti



1
(
1
1
1
1
1

centimetri