

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

TENDENZE

**PRIVATE BANKING** In questo settore della finanza le professioniste donne sono ancora una minoranza, meno del 25% del totale. Ma l'interesse verso di loro da parte delle reti è in crescita. Anche per effetto di Mifid II, che complica il lavoro dei consulenti

## Caccia grossa alle banker

di **Roberta Castellarin**  
e **Paola Valentini**

**A**nche se nel private banking le quote rosa non esistono, negli ultimi tempi le grandi banche d'alta gamma sono sempre più a caccia di consulenti donna di elevato profilo. I dati dell'osservatorio Aipb (Associazione Italiana del Private Banking) evidenziano che quasi un professionista su quattro (il 23%) appartiene al gentil sesso. Che resta ancora in minoranza, eredità di un passato in cui la professione della consulenza finanziaria era appannaggio del mondo maschile. Ma la situazione è destinata a cambiare. Nell'industria, infatti, sta crescendo l'interesse per il reclutamento di professioniste top. Lo spartiacque è l'entrata in vigore a partire da quest'anno delle regole europee di trasparenza della Mifid II. D'ora in poi è richiesto ai banker capacità relazionali più spiccate per assistere i clienti nell'interpretare la mole di nuove informazioni volute dalla normativa Ue. Un ruolo che appare ancora più delicato quest'anno perché i rendiconti 2018 formato Mifid II, che a breve i clienti inizieranno a ricevere per la prima volta, rifletteranno le performance deludenti registrate dai mercati lo scorso anno, che si è rivelato uno dei peggiori della



*Luisella Rudi*  
(Allianz Bank)



*Nora Guella*  
(Allianz Bank)



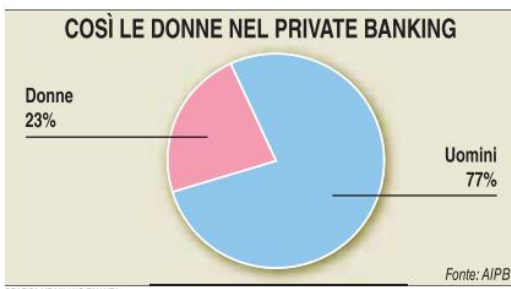
*Valentina Salvatore*  
(Fincobank)



*Barbara Fatrizio*  
(Fincobank)



*Antonella Massari*  
(Aipb)



*Silvia Altieri*  
(Ubs)

storia della finanza. Di qui la necessità di consulenti che possano assistere i risparmiatori nel momento in cui avranno sotto gli occhi costi (anche in euro) e risultati. Come sottolinea **Carla Venesio**, responsabile direzione private banking e wealth management di Banca del Piemonte: «A livello globale, emerge una sempre maggior consapevolezza dell'importanza del ruolo della donna, non so-

lo nella finanza ma anche ad esempio in politica e nell'imprenditoria. È un trend che va sostenuto e anzi potenziato in alcuni Paesi. Nel mondo finanziario italiano, purtroppo, poche sono ancora le figure femminili di riferimento ma nell'ultimo periodo sicuramente c'è stata una crescita, in particolar modo nel mondo del private banking, dove diventa necessario saper coniugare competenze tecniche

e capacità empatiche». Nel caso di Banca del Piemonte nel management team, composto da 10 persone, sei sono donne. Emblematico è il caso di Banca Generali, che come spesso è accaduto in passato sta facendo tendenza. L'istituto del Leone guidato da **Gian Maria Mossa** ha appena strappato dalla concorrenza due figure di spicco. Sono **Maria Ameli** e **Melania D'Angelo**, oltre a **Alida**

**Carcano**, entrata nel gruppo dopo l'acquisizione a fine 2018 da parte di Banca Generali della sua boutique di private banking, Valeur (articolo qui sotto). La quota di donne nella rete di Banca Generali Private è del 17% e tra le consulenti di primo piano ci sono anche **Catia Ravenelli**, **Federica Bossi**, **Enrica Lucchi** e **Manuela Malchi**. Altro importante inserimento lo ha realizzato,

nelle scorse settimane, Allianz Bank Financial Advisors che ha reclutato **Luisella Rudi**, ex private banker top di Ubs Italia dove era entrata nel 1996, anno nel quale l'istituto aveva avviato l'attività di wealth management in Italia. Si occupa di private banking dal 1981, prima in Citibank e successivamente in Banca Internazionale Lombarda, per poi approdare nel gruppo svizzero e ora in Allianz Bank Financial Advisors. Che tra l'altro è guidata da una donna, l'amministratore delegato **Paola Pietrafesa**. Una rarità nel mondo della consulenza finanziaria dove, se le banker che lavorano sul campo sono sempre più ricercate, le posizioni di vertice però, almeno per ora, restano ancora saldamente in mano ai manager uomini. Allianz Bank, una delle prime banche reti in Italia, con masse in gestione pari a 45,3 miliardi di euro, proprio sotto la guida di Pietrafesa ha avviato due commissioni permanenti rivolte al mondo femminile. Sono entrambe nate all'interno dell'Accademia



Carolina Wiskemann  
(Cordusio Sim)



Carlo Venesio  
(Banca del Piemonte)



Caterina Del Monaco  
(Ubs)



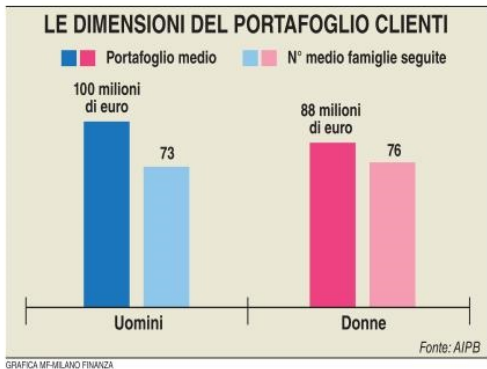
Roberta Canclini  
(Deutsche Wm)



Gabriella Delucchi  
(Ubs)

tripia A di Allianz Bank, che racchiude i migliori professionisti. L'obiettivo è estendere la partecipazione a tutte le 369 consulenti della rete (il 16% su un totale di 2.287, di cui 55 figure a livello private su 354). «Entro nella vita e nelle storie delle famiglie: è una grande responsabilità ma anche una elevata gratificazione. Seguo 200 famiglie, alcune da tre generazioni, e per loro sono un punto di riferimento, non solo per quanto riguarda gli aspetti finanziari. Credo nell'importanza dei buoni rapporti familiari e di una serena vecchiaia e do il mio contributo tecnico perché sia realizzata con armonia ed equilibrio», racconta un'altra importante banker di Allianz Bank, **Nora Guella**, wealth advisor e senior partner private con oltre 35 anni di esperienza. Guella ha iniziato la professione quando ancora la consulenza era un lavoro soltanto da uomini. «Per avere successo le donne devono essere ancora più brave. Quando si è al nastro di partenza purtroppo ancora oggi la nostra società offre all'uomo subito un vantaggio. Lungo la corsa, però, emergono la vera energia e la preparazione, e al traguardo la fiducia, se la meriti, ti viene riconosciuta. Alle

donne che vogliono intraprendere questa carriera, direi di continuare a studiare, di confrontarsi con i colleghi e di intraprendere questa professione armate di umiltà, pazienza, rispetto per gli altri, senso di responsabilità e tanto, tanto impegno», dice Guella. Anche nel caso delle quattro strutture di private banker del gruppo Intesa Sanpaolo il ruolo delle donne è in crescita. Per quanto riguarda Fideuram, su un totale di 3.204, le private banker sono 611, mentre le group manager sono 21 su 335 e le regional manager sono tre su 96. Nel caso di Sanpaolo Invest le private banker sono 272 su un totale di 1.129. Le group manager sono 17 su 163 e c'è una regional manager su 41. Maggiore è invece la presenza femminile in Intesa Sanpaolo Private Banking: su 620 private banker, ben 239 sono donne. Sempre qui sono due le direttrici di filiali high net worth individual (o hnwi, nel settore si definiscono con questa etichetta i clienti di fascia più alta) che offrono un modello di servizio specializzato per i patrimoni superiori ai 10 milioni di euro. Intanto, a due anni dal lancio della rete Wealth di CheBanca! dedicata alla clientela con patrimoni tra



500 mila e 5 milioni, all'interno della direzione commerciale guidata da **Lorenzo Bassani**, si contano 90 advisor senior, il 40% circa dei quali rappresentato da donne. Delle sette filiali Wealth di CheBanca!, tre sono coordinate proprio da donne: **Monica Baroni** e **Gabriella Cafizzi** a Roma, **Donatella Brunelli** a Verona. Dal canto suo Banca Euromobiliare (Credem) annovera, tra le altre, **Loretta Frascaroli** e **Lilia Beretta**. Mentre in Finacobank sui 2.575 consulenti, le donne sono il 17%. Tra le senior banker ci sono le senior private banker **Barbara Fatrizio**,

in Lombardia, e **Valentina Salvatore**, in Abruzzo. Invece in Cassa Lombarda le donne rappresentano il 13%. Tra i nomi di punta: **Raffaella Cirio**, a Milano, **Nora Marchesi**, a Bergamo e **Mariella Marelli**, a Busto Arsizio. In Banca Mediolanum le private banker donne sono 59 su un totale di 530 professionisti, mentre tra i family banker sono 778 su 4.183. E le wealth advisor (si occupano della clientela di fascia più alta) sono quattro su 35: **Monica Lanzi**, **Alessandra Bianchini**, **Rosella Bozzolin** e **Leandrina Zanoni**.

In Azimut le donne sono il 19%. Le banker al top? In Azimut wealth management le prime cinque donne per patrimonio detenuto sono **Piera Di Pietro**, **Bruna Annibaldi**, **Graziella Antinucci**, **Paola Bifulco** e **Monica Nani**.

Invece sul fronte delle private bank estere attive in Italia, la svizzera Ubs schiera un terzetto formato da **Gabriella Delucchi**, **Caterina Del Monaco** e **Silvia Altieri**. Delucchi, consulente di spicco dedicata alla clientela privata e agli imprenditori, ha iniziato il percorso professionale in Cariplo ed è passata nella banca elvetica nel 1999, poi lasciata nel 2003 per Euromobiliare. Nel 2006 è rientrata in Ubs nel contesto di un pionieristico progetto di focalizzazione sui patrimoni elevati. Anche Del Monaco ha una lunga carriera alle spalle. È partita nel 1979 dal Credito Italiano dove nel 1997 ha fatto parte del team fondatore dell'unità di asset management del gruppo Unicredit per le gestioni personalizzate della clientela più facoltosa. È approdata in Ubs nel 2005 dove oggi segue principalmente gli imprenditori

(continua a pag. 30)

ri. Altieri è invece in Ubs dal 2010. La sua storia professionale è iniziata in Ing Sviluppo Fiduciaria nei primi anni 90 come portfolio manager per la clientela privata. Dopo 17 anni è passata, nel 2010, in Ubs dove nel 2017 è diventata client advisor per l'area high net worth e all'inizio di quest'anno è stata promossa responsabile di team di questo segmento. Oltre alla squadra di client advisor, Altieri gestisce tre figlie poco più che adolescenti.

Quanto a Deutsche Bank Wealth Management, **Roberta Canclini**, ex bocconiana, da agosto 2017 è team head unit per il Nord d'Italia della banca tedesca dove lavora dal 1993. Il wealth management di Deutsche Bank ha una soglia di ingresso a partire da 2 milioni di euro, il Private Banking è invece la divisione più tradizionale da 300 mila euro circa in su. In questa ultima area le banker top di riferimento sono **Carmela Vallario** e **Simona Besana**. La prima è entrata nel gruppo, nel 1990, subito dopo la laurea con 110 e lode all'università di Siena. Oggi è senior private banker, gestisce il team di Caserta e ha raggiunto un rilevante portafoglio clienti. Anche Besana lavora in Deutsche Bank dal 1990 e attualmente è private banker presso la sede di Valmadrera. In Cordusio sim, la banca creata da Unicredit per gestire i clienti da 5 milioni di euro in su, spicca **Carolina Wiskemann**, head of equities portfolio models. Wiskemann, laureata all'università Bocconi, nel 2010 è diventata responsabile del team azionario all'interno della direzione investments di Unicredit e di Cordusio poi, coordinando analisti il team di professionisti specializzati nella selezione di titoli per la costruzione delle gestioni di portafoglio e per la consulenza ai clienti. Si tratta in tutti i casi di donne con portafogli di diverse decine, se non centinaia, di milioni di euro. In comune hanno un solido percorso di formazione e professionale. «Dai risultati della nostra indagine sui private banker riusciamo a tracciare un profilo molto interessante della popolazione femminile che esercita questa professione. Abbiamo di fronte donne che hanno mediamente un buon livello di istruzione, le quali prima di diventare private banker hanno ricoperto posizioni di rilievo come gestore del segmento affluent e upper-affluent, direttore o vice-direttore di filiale. Si delinea quindi una figura sicuramente molto qualificata e con esperienza, capace di gestire un numero di clienti leggermente superiore rispetto ai colleghi uomini, ma con un portafoglio di dimensioni leggermente inferiori», afferma **Antonella Massari**, segretario generale dell'Aipb. Dall'identikit emer-



Graziella Antinucci (Azimut Wealth Management)



Rosella Bozzolin (Banca Mediolanum)



Monica Lanzi (Banca Mediolanum)



Alessandra Bianchini (Banca Mediolanum)



Leandrina Zanoni (Banca Mediolanum)



Monica Nani (Azimut Wealth Management)



Bruna Annibaldi (Azimut Wealth Management)



Paola Bifulco (Azimut Wealth Management)



Piera Di Pietro (Azimut Wealth Management)

ge che il 77% delle donne ha ottenuto certificazioni contro il 69% della popolazione maschile. Il portafoglio medio delle banker è di 88 milioni di euro, rispetto ai 100 di quello dei colleghi, per contro le prime gestiscono in media 76 famiglie e i secondi 73. Le banker, inoltre, dimostrano più fedeltà rispetto al proprio istituto, con 20 anni medi di anzianità aziendale, tre in più rispetto al dato riferibile agli uomini (17 anni) Mentre cresce il loro peso, emergono anche nuove richieste. E dal punto

di vista delle attese e delle prospettive professionali le donne sono sicuramente più esigenti degli uomini. «Quando riflettiamo sul ruolo del private banker, dipingono una figura che deve essere molto competente e capace nella gestione della relazione con la clientela e per farlo si aspettano un adeguato supporto da parte della banca in termini di formazione e strumenti. Le attese di una figura così attenta e, in un certo senso, ambiziosa sono forse più difficili da soddisfare. Vediamo infatti

che il livello di soddisfazione delle donne è generalmente più basso rispetto a quello degli uomini. In particolare sono meno soddisfatte della formazione che ricevono, degli strumenti e dei supporti messi a disposizione dalla banca», aggiunge Massari. Resta poi il nodo degli stipendi visto che anche nell'industria del private banking le donne sono pagate meno degli uomini. «Il tema della retribuzione merita particolare attenzione perché esprimono altrettanta insoddisfazione: le

donne hanno mediamente una retribuzione fissa inferiore del 20% circa rispetto a quella degli uomini», conclude Massari. L'obiettivo è quindi raggiungere la parità dei compensi e dalla loro le donne possono far leva sulle proprie aspettative professionali che le rendono più propense ed idonee ad interpretare il ruolo di pivot per il cliente. Infatti dal monitor dell'Aipb risulta che oggi il private banker si trova a gestire esigenze e aspettative della clientela sempre più alte attraverso una gamma di servizi ampia che richiede un mix di conoscenze e competenze articolate. In questo passaggio da una logica legata soprattutto al portafoglio finanziario verso servizi di wealth management le donne si dimostrano più interessate, con una quota del 61% rispetto a quella del 49% tra gli uomini, ad intraprendere un percorso professionale che le vede a capo della rete di competenze del cliente. (riproduzione riservata)

