

# Consulenti affluent e private: ecco i bancari pronti a fare il SALTO

StartUp Italia, società di head hunting per conto di reti di pf, ha tracciato il profilo del gestore personale che decide di abbandonare il posto fisso per indossare la casacca da promotore finanziario



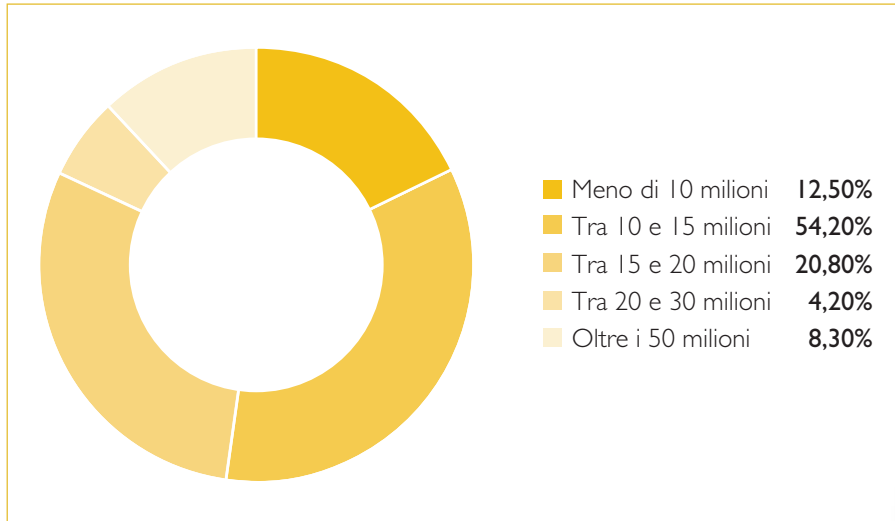
di Massimo Morici

Che il mondo bancario sia in un momento di profondo cambiamento ed evoluzione non è più un segreto. Se fino a qualche anno fa lavorare in banca era sinonimo di sicurezza e tranquillità, in questo momento è impossibile avere una reale certezza del futuro. È forse questo il principale motivo che sta spingendo molti dipendenti di banca a lasciare il posto fisso per intraprendere la libera professione. Del resto, la riduzione degli sportelli è iniziata nel 2008 ed è proseguita nei cinque anni successivi toccando tutto il sistema con l'esclusione delle Bcc che hanno continuato ad aumentare il numero delle filiali. Le cinque principali banche (Intesa Sanpaolo, UniCredit, Mps, UBI e Banco Popolare) sono state molto attive nel ridimensionamento della rete: nel 2008-2013 hanno ridotto le filiali del 19,4% (-3.500 agenzie). Secondo la **Fabi** dal 2000 al 2013 il settore bancario ha perso 48.000 posti di lavoro e si prevedono altre 20.000 uscite entro il 2020. Sono circa 1.800 i tagli previsti entro i prossimi due anni in tre istituti popolari coinvolti nel processo di consolidamento spinto dalla riforma voluta dal governo Renzi che porterà a trasformare le prime otto banche popolari da cooperative in Spa: **Banca Popolare di Vicenza** ha previsto 575 esuberanti e 80 filiali chiuse, **Veneto Banca** chiuderà 130 filiali e ridurrà il personale di 430 unità. Gli esuberanti previsti dalla **Bper** sono 781. All'orizzonte quest'anno si profila, inoltre, una nuova ondata di licenziamenti in **UniCredit**, che ha deciso di tagliare 6.900 posti di lavoro in Italia, senza contare le potenziali uscite dalle quattro banche in crisi salvate per decreto: **Banca Marche**, **Banca Etruria**, **Carife** e **CariChieti**. “Partiamo dal presupposto che esiste una paura fondamentale, mediamente presente, legata alla cultura nazionale del posto fisso: questo vale per tutti i dipendenti di tutti i settori. Situazioni di crisi, come quella di Banca Etruria e Banca Marche, dovrebbero stimolare i passaggi dalle banche alle reti di promozione finanziaria con un pesante seguito di clientela verso il nuovo mandatario. Nelle inter-

viste realizzate ai dipendenti di queste banche, spesso la motivazione che ci veniva data era che preferivano lo stipendio fisso. Io penso che di realtà bancarie in ebollizione ce ne siano altre e che questo è, di fatto, un deterrente molto forte per i dipendenti, che però difficilmente lo ammettono quando intervistati” spiega **Francesco Maestri** di **StartUp Italia**, società di *head hunter* per molte reti di promozione finanziaria. “Ho trovato molti professionisti delle zone interessate dal disastro di Banca Etruria e Banca Marche in attesa che gli eventi si evolvessero. Negli ultimi tempi si sta avendo qualche segnale di apertura in questo senso e l'atteggiamento di diffidenza si sta allentando” aggiunge **Mirco Di Benedetti**, *head hunter* StartUp Italia.

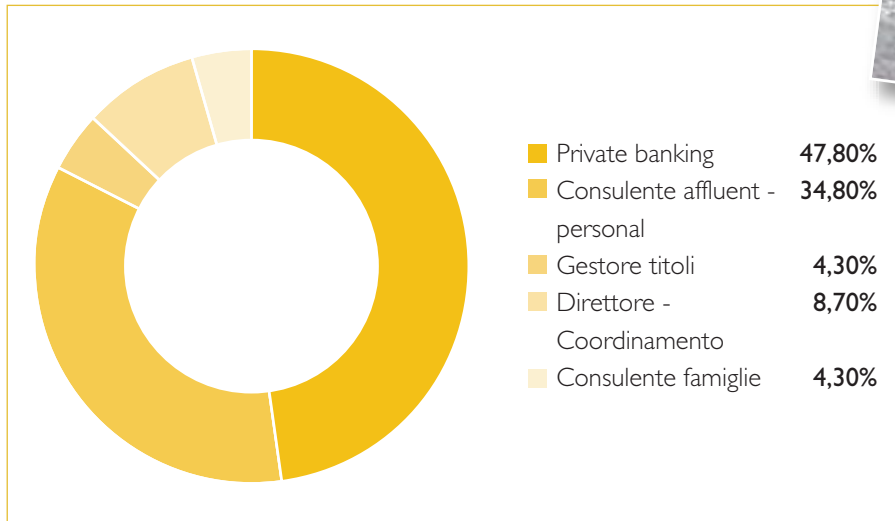
Per tracciare il profilo del bancario che decide di indossare la casacca da promotore, StartUp Italia ha contattato un campione di oltre quaranta neo-promotori che da settembre a fine dicembre hanno scelto di rimettersi in gioco con la libera professione. Ecco i risultati. Stando all'indagine, in genere i passaggi non avvengono prima dei 35 anni. L'età per fare questo salto è compresa tra i 36 e i 45 anni (61%) meno tra i 46 e i 55 anni (30%). Sono professionisti con più di 20 anni di esperienza (37,5%) o con un'anzianità di servizio di 10-15 anni (29,2%). In genere, a cambiare casacca sono professionisti consolidati, con una permanenza presso lo stesso istituto di oltre 15 anni (37,5%), che contano di trasferire un **patrimonio gestito** compreso tra i 10 e i 15 milioni. Considerando il ruolo ricoperto in banca, i più propensi al cambiamento sono i **private banker** dipendenti (47,8%) o consulenti *affluent/personal/first* (34,8%). Molto più rari i cambiamenti per le altre posizioni (direttori, vice e gestori titoli). Quanto al tempo necessario a maturare il cambiamento, per il 42% dei candidati ci sono voluti 18 mesi, mentre tra gli aspetti che influiscono maggiormente nella scelta della nuova società mandante contano soprattutto la “solidità della nuova struttura” e la “bontà del servizio offerto”. Si lascia la banca, infatti, non solo per la debolezza e le difficoltà finanziarie del vecchio istituto, ma anche per la “carenza del servizio offerto alla clientela” e perché i prodotti sono poco competitivi.

**QUANTE MASSE PENSI DI POTER TRASFERIRE NEL PRIMO ANNO DI ATTIVITÀ?**



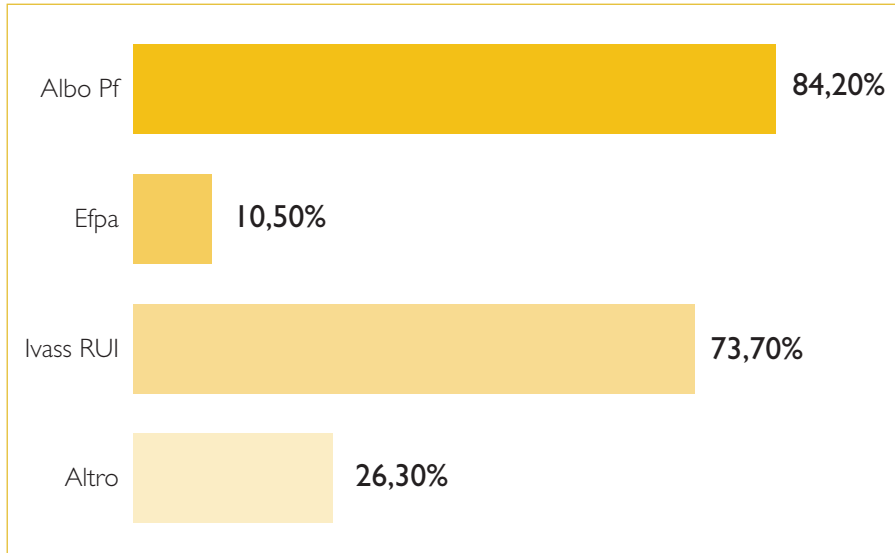
Fonte: rielaborazione ADVISOR su sondaggio StartUp Italia

**NEGLI ULTIMI 5 ANNI DI COSA TI SEI OCCUPATO PREVALENTEMENTE?**



Fonte: rielaborazione ADVISOR su sondaggio StartUp Italia

**QUALI QUALIFICHE PROFESSIONALI POSSIEDI?**



Fonte: rielaborazione ADVISOR su sondaggio StartUp Italia

Testimonial

*“Ecco perché ho lasciato la banca”*

**Ruggero Cattaneo** (nella foto) si è diplomato in ragioneria. Ha sempre svolto ruoli commerciali e di consulente nel mondo finanziario e al servizio della clientela. Nel 2002 ha cominciato a lavorare in banca e di recente è entrato in **Credito Emiliano** come promotore finanziario. Quando Cattaneo ha deciso di cambiare ruolo, decidendo di lasciare un contratto da dipendente per abbracciare la libera professione, lavorava nello stesso istituto da oltre dieci anni.



“È stata una decisione maturata abbastanza rapidamente - racconta - nel momento in cui sono cambiate le condizioni in cui mi trovavo a lavorare nella precedente realtà, condizioni che non mi avrebbero consentito di crescere professionalmente.

Ho deciso di cambiare poiché ho intravisto in questa nuova esperienza un'altra opportunità, differente ma in realtà neanche tanto se non nella forma ma uguale nella sostanza. E cioè avere la possibilità di seguire il mio istinto di sempre: dare tutto per la mia clientela, quelle stesse persone che hanno veramente riconosciuto i miei meriti e capacità”. “Si è trattato più una scelta di cuore che di testa” prosegue. “Ho deciso di abbandonare la vecchia realtà per una somma complessa di ragioni, tra cui la più importante è stata l'insoddisfazione. Ero appagato del ruolo che ricoprivo, ma si erano venuti a creare una serie di rapporti emozionali complessi. Allora ho avuto la possibilità di rivolgermi verso una realtà professionale più dinamica e l'ho colta. Non ci ho pensato molto, circa un paio di mesi. E ho scelto un istituto solido e energico” racconta un promotore finanziario di **Banca Generali** (che ha preferito rimanere anonimo) con un'anzianità di 28 anni nel mondo bancario, di cui 25 presso lo stesso istituto. “Io ero già promotore - conclude - quando ero dipendente e da un punto di vista pratico ho continuato a svolgere lo stesso lavoro che facevo precedentemente. Ma dal punto di vista emozionale è stata una sorta di confronto con me stesso. Ovviamente ho considerato anche l'aspetto contributivo, ma non è stata la molla che mi ha portato a prendere la decisione”.

M.M.