



RECRUITING: LE RETI DI CF VIRANO SUGLI AFFLUENT

Massimo Morici
twitter @maxmorici

Sono quasi 1.200 i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede che nel 2018 hanno scelto di cambiare casacca, passando alla concorrenza o decidendo di abbandonare l'impiego in banca per abbracciare la libera professione con la qualifica di financial advisor. Il numero emerge dalle elaborazioni di **ADVISOR** su dati societari delle 12 principali reti di CF operative in Italia, che rappresentano oltre il 95% dell'offerta fuori sede di prodotti di risparmio in Italia. "Nell'ultimo periodo le reti stanno indirizzando le attività di reclutamento sul canale bancario con un diverso approccio rispetto al passato. Oggi c'è più interesse sul segmento affluent perché spesso i candidati, pur avendo portafogli importanti, anche se più frazionati, non sono vincolati da patti" spiega **Valerio Giunta**, amministratore di **StartUp Italia**, società specializzata nella ricerca e selezione di consulenti finanziari e private banker. "Per quanto riguarda i private banker - prosegue Giunta - la tendenza è quella di concentrare l'attenzione sui professionisti con portafogli veramente importanti, oltre i 60/70 milioni di euro, le cui masse trasferite coprono i costi per gestire le spese legali e i patti. A causa del grande esodo di bancari verso le reti, molte banche tradizionali oltre a essersi tutelate con patti sempre più stringenti, adottano anche una nuova strategia: a fronte delle dimissioni del

banker fanno azioni di redemption con importanti rilanci retributivi, che possono arrivare a raddoppiare i compensi percepiti dal candidato fino a quel momento. Per il candidato, quindi, è sempre vantaggioso ascoltare la proposta di un concorrente, anche solo per avere una proposta alternativa su cui fare leva per migliorare la propria condizione economica. Per questo alcune reti stanno temporeggiando sul reclutamento dei private bancari per concentrarsi maggiormente su consulenti di rete della concorrenza, profili pronti a fare il passaggio perché conoscono già il tipo di lavoro". Nel 2018 le reti hanno proseguito il processo di efficientamento e la conseguente razionalizzazione dei portafogli residuale, mentre una novità è la ripresa dell'attività di head hunting delle reti bancarie tradizionali. Motivo? "Con l'avvento della MiFID II - conclude Giunta - i rebates si ridurranno per cui i CF con portafogli più piccoli non avranno più convenienza a svolgere questa attività e diventeranno un problema per le strutture stesse. In questi casi i professionisti in uscita trovano sbocco nelle reti retail o in quelle sorte in questi anni, che necessitano di nuove risorse, anche se per rimanere sul mercato è necessario un portafoglio di almeno 8/10 milioni. In alcuni casi le reti appartenenti a grandi gruppi assicurativi stanno indirizzando i propri consulenti con portafogli più piccoli verso le reti 'cugine' di agenti assicurativi attraverso forme di collaborazione che permettono di estendere l'offerta di consulenza e di risparmio gestito a tutta la clientela".

ALLIANZ BANK FA

RIORGANIZZA IL NORD OVEST E VA ALLA CONQUISTA DI ROMA

Sono 108 le new entry per **Allianz Bank Financial Advisors** nel 2018. Tra i reclutamenti clou della banca rete guidata dall'amministratore delegato **Paola Pietrafesa** (nella foto), ricordiamo gli ingressi avvenuti la scorsa estate di Ezio ed Andrea Merolla, due stimati professionisti di Roma, ex Banca Generali Private. Ezio Merolla ha lavorato al Banco di Roma e poi è stato direttore finanziario di Banca del Fucino e socio fondatore del Banco Desio Lazio. Quanto all'organizzazione della rete, la scorsa primavera la gestione dell'area Nord Ovest della



Lombardia è stata divisa in due con la nomina di Silvio Migliori e Giuseppe Ghisleni ad area manager dell'area Nord-Ovest, la regione commerciale più consistente della banca per masse gestite e numero di consulenti finanziari. Migliori e Ghisleni hanno preso il posto di Antonio Peccati, che ha ricoperto la carica di area manager per 18 anni fino al 30 aprile scorso quando, in virtù dell'esperienza maturata nella gestione e nel recruiting di risorse, gli è stata affidata la guida del progetto wealth protection.

AZIMUT

MASSIMO GIACOMELLI PER SVILUPPARE L'ADVISORY

Azimut Capital Management SGR, la società del gruppo Azimut a cui fa capo la rete di consulenti finanziari in Italia guidata dall'a.d. **Paolo Martini** (nella foto), chiude il 2018 con 200 nuovi ingressi, provenienti anche dal canale bancario, da cui sono arrivati negli ultimi cinque anni 270 professionisti. L'ingresso clou del 2018 è però quello di **Massimo Giacomelli** (ex coordinatore della rete di CF di Banca Widiba) che è entrato lo scorso settembre in Azimut Global Advisory, la divisione focalizzata sui servizi di consulenza. Giacomelli, rispondendo direttamente ad Alberto e Alessandro Parentini, che guidano la divisione, ha assunto il ruolo di executive manager con il compito di sviluppare le attività commerciali della divisione su tutto il territorio nazionale. In Toscana è entrato lo scorso autunno Antonio Pasqualetti, ex regional manager di Finanza & Futuro (Deutsche Bank FA), mentre a Roma, invece, a luglio è entrato Marco Magi (ex Franklin Templeton). Infine ingresso clou anche nei primi giorni del 2019 con l'arrivo di **Armando Escalona**, ex a.d. di Finanza & Futuro che entra con il ruolo di vice presidente di Azimut Financial Insurance.



BANCA GENERALI

PUNTA ALLA LEADERSHIP NEL PRIVATE

Banca Generali punta alla leadership nel private banking e prosegue il processo di rafforzamento della rete con 120 ingressi nel 2018. Grazie a innesti mirati e nuovi talenti in arrivo dal sistema bancario e dal private banking (il 70% dei reclutamenti) e, in mi-



sura minore, da altre reti e boutiques finanziarie, la banca guidata dall'a.d. **Gian Maria Mossa** (nella foto) ha adottato a un modello di offerta per la protezione patrimoniale a tutto campo, con un'offerta più ricca e una profilazione delle competenze verso l'alto. "La trasformazione della rete tra il 2005 e il 2012 è stata profonda, con l'uscita di oltre mille consulenti con portafoglio periferici, più che compensata dall'entrata di altrettanti professionisti provenienti da primarie realtà italiane ed estere, compresa Bsi e Credit Suisse, che, accanto ai 1.400 professionisti rimasti, hanno portato la rete a quasi 2.000 unità" spiega Mossa. Il portafoglio medio è aumentato da 7 milioni di euro pro-capite (nel periodo pre - 2008) agli attuali 30 milioni circa. Anche la clientela è cambiata: oggi le masse private (riconducibili ai clienti con oltre 500 mila euro di disponibilità finanziaria) rappresentano il 70% del totale.

PUBBLICITÀ

BANCA MEDIOLANUM

CONTINUA A PESCARE DAL CANALE BANCARIO

Sono 107 i neo consulenti finanziari entrati in **Banca Mediolanum** nel corso del 2018. L'attività di recruiting della rete, coordinata dal direttore commerciale **Stefano Volpato** (nella foto), si è focalizzata anche nello scorso anno sul canale bancario: 49 dei nuovi family banker provengono difatti da altri istituti bancari. Tra i reclutamenti clou dell'ultima parte dell'anno, ricordiamo 17 ingressi dal canale bancario tra il mese di settembre e la fine dell'anno. A novembre e dicembre sono entrati dalle banche: Carmine Porto (ex capo zona Sud del Credito Cooperativo Mediocredit), Daniele Ercolani (ex responsabile tesoreria della Banca Centrale di San Marino), Marco Cambursano (direttore di filiale di Cassa di Asti), Roberto Carfi (ex direttore di filiale UniCredit), Andrea Manente (ex gestore premium di Banca Mps), Gianfranco Chironi (ex consulente personal di UniCredit) e Diego Crognale (ex referente cliente UBI Banca, dopo l'incorporamento di Banca Marche, presso cui è stato gestore mass market).



A ottobre, sempre dal canale bancario, hanno fatto il loro ingresso quattro professionisti: Fausto Torri (ex corporate banker di Emilbanca), Anna Zappellini (ex consulente titoli in Banca Cremasca e Mantovana Bcc), Fabio Violante (ex vicedirettore di filiale nel gruppo Bancario Mediterraneo) e Laura Forno (ex gestore cliente retail di Banca Mps).

A settembre, invece, sono sei i professionisti che hanno deciso di lasciare l'impiego in banca per indossare la casa di family banker: Mauro Tridente (ex responsabile grandi clienti direzionali in CiviBank), Patrizia Maugeri (ex gestore di portafoglio clienti retail top di UniCredit), Maurizio Vitale (ex gestore imprese di Creval), Daniela Roldano (ex consulente first di UniCredit), Nadia Furlan (ex consulente finanziario di Cassa Rurale Lavis) e Armando Gallo (ex consulente first di UniCredit).

Dalle reti concorrenti, infine, si segnalano nel quarto trimestre due ingressi: Michelangelo Dimartino (ex business manager di Allianz Bank, con un passato da regional manager di Fideuram) e Piero Ivaldi (ex financial planner di Banca Generali).

CHEBANCA!

PUNTA AD ARRIVARE A 320 CF

Nel 2018 **CheBanca!** ha spinto sull'acceleratore nell'attività di recruiting, necessaria a rafforzare la rete di financial advisor, nata a giugno del 2017. A fine dicembre il network, che in 12 mesi ha registrato una raccolta netta di 1,5 miliardi di euro, poteva contare su 280 professionisti coordinati da **Duccio Marconi** (nella foto), direttore centrale consulenti finanziari, grazie all'inserimento in 12 mesi di ben 140 nuovi consulenti finanziari. Tra gli ingressi clou, ricordiamo quelli a fine anno di Ferdinando Buonaccorsi

(ex regional manager di Finanza & Futuro, oggi Deutsche Bank FA), che in CheBanca! presiederà il Triveneto con il ruolo di area manager, oltre a collaborare con la direzione centrale alla creazione della Prestige Advisor Unit, che raggrupperà i



CREDEM

RAFFORZA IL PRESIDIO NEL CENTRO DI MILANO

Il network di financial advisor del gruppo **Credem**, coordinato dal direttore commerciale consulenti finanziari **Moris Franzoni** (nella foto), ha inserito lo scorso anno 42 nuovi financial advisor provenienti dal canale bancario e da reti concorrenti. Tra le azioni più importanti, ricordiamo l'apertura lo scorso ottobre a Milano di un nuovo Credem point, un ufficio dedicato ai CF, nella centralissima via Manzoni, che ha come responsabile Pieralberto Picilli, growth manager proveniente da Banca Mediolanum. Tra gli ingressi, segnaliamo a Milano Salvatore Fruscione da Mediobanca, a Padova Paolo Cavallini da Mps e Nicola Nalesso da Bpm, a Carpi Mat-

tia Zapparoli da Finanza & Futuro, a Lucca Maurizio Micheli da Banca Mediolanum, a Jesi Stefano Corinaldesi da Banca Generali, a Formia Francesca Cupolino e a Roma Riccardo Duranti da Banca Generali.



ENTRO METÀ ANNO

consulenti con i portafogli più importanti, e quello di Sabino Germinario (ex Fideuram), che ha assunto il ruolo di area manager del Piemonte di CheBanca!. Tra le new entry più rilevanti segnaliamo anche Mauro Antonioli (ex Deutsche Bank), basato a Brescia, che ha assunto l'incarico di coordinatore sviluppo rete CF. "Con questi importanti ingressi si rafforza ulteriormente la nostra struttura manageriale che completeremo nei prossimi mesi con l'inserimento di nuovi professionisti provenienti da alcune delle principali realtà del settore" ha annunciato Marconi, che punta a creare "un modello e una cultura nella gestione dei patrimoni d'eccellenza in Italia". La banca multicanale del gruppo Mediobanca ha confermato l'obiettivo di salire a 320 consulenti entro giugno 2019, basati su oltre 50 uffici sparsi lungo tutta la Penisola, mentre sul lungo periodo il target è di 600 professionisti. Lo scorso giugno, a 12 mesi circa dall'avvio della rete di consulenti finanziari, si è svolta anche la prima convention.

CONCORRENZA: PATTI SEMPRE PIÙ VINCOLANTI, I BANKER SONO DIVENTATI INAVVICINABILI

DEUTSCHE BANK FA

INSERIMENTI "CLOU" PER LA DIVISIONE PRIVATE

Sono 50 le new entry del 2018 per Deutsche Bank Financial Advisors, la rete dei consulenti finanziari del gruppo Deutsche Bank. Gli ingressi clou dello scorso anno, a luglio, sono stati quello di Carmelo Giovanni Salamone, ex responsabile sviluppo rete di BNL BNP Paribas Life Banker, che ha assunto il ruolo di network development manager della Private Advisory Unit, la divisione coordinata da Federico Gerardini, con la responsabilità su tutto il territorio nazionale, e quello di Emanuele Napolitano (ex banker di Banca Albertini). Entrambi operano in Lombardia, nell'area di Milano. Tra i consulenti finanziari, ricordiamo 5 nuovi reclutamenti effettuati a fine anno: Elisabetta Orrù (ex Sanpaolo Invest) in Sardegna, Luca Simoni (ex Banca Generali) in Toscana, Chiara Fenu (ex Nuova Banca Marche) nel Lazio. Massimo Pezzica (ex Banca Mediolanum) in Liguria, Salvatore Guzzo (ex Veneto Banca) in Piemonte. Quanto ai vertici del network di financial advisor, dopo le dimissioni rassegnate lo scorso maggio da Dario Di Muro, che coordinava i consulenti finanziari, la rete è passata sotto il controllo diretto di **Silvio Ruggiu** (nella foto), head of advisory clients di Deutsche Bank in Italia.



RECLUTAMENTI: LE "TRUPPE" DELLE PRINCIPALI RETI DI CF A FINE 2018

RETI	AUM 2018 (DATI IN MLD DI EURO AGGIORNATI AL 30 SETTEMBRE 2018)	2018 (DATI AL 30 NOVEMBRE; FONTE: ASSORETI)	INSERIMENTI NEL 2018*
Allianz Bank Financial Advisors	46,7	2.028	108
Azimut	39,9	1.733	200
Banca Generali	58,5	1.989	120
Banca Mediolanum	70,3	4.197	107
BNL - BNP Paribas Life Banker	4,5	422**	70
CheBanca!	2,0***	280****	140
Credem	5,4	497	42
Deutsche Bank FA	14,6	1.226	50
Fideuram ISPB (Fideuram, Sanpaolo Invest, ISPB)	110,2*****	5.006*****	219
FinecoBank	61,3	2.608	80
IWBANK Private Investments	9,4	702	30
Widiba	6,5	576	25

Fonte: rielaborazione ADVISOR su dati Assoreti e societari. *dati societari al 31 dicembre 2018; ** dato societario al 31 dicembre 2018; ***AuM/AUA al 31 settembre 2018; fonte: Mediobanca; ****dati al 31 dicembre 2018; *****escluse le masse di ISPB; *****dati al 31 dicembre 2018 esclusi i private banker di ISPB

PUBBLICITÀ

FIDEURAM

RAFFORZA IL NORD EST E GUARDA ALLA "NEXT GENERATION"

Fideuram ISPB ha inserito 219 nuovi private banker nelle due reti del gruppo, Fideuram e Sanpaolo Invest, portando così il numero complessivo di professionisti a fine anno a quota 5.008. Tra i reclutamenti clou dell'ultimo trimestre del 2018, ricordiamo nel Nord Est quello di Federico Gasparini (ex Popolare di Vicenza). "Anche per il 2019 abbiamo posto un focus importante sul rafforzamento quantitativo e qualitativo della rete" spiega **Fabio Cubelli** (nella foto), condirettore generale area di coordinamento affari Fideuram. "Il target principale è rappresentato dai private banker di alto standing con portafogli di clientela molto consistenti. Una fonte importante di reclutamento sono anche i giovani consulenti, grazie ad un progetto specifico dedicato alla 'next generation', in cui le figure junior, anche con piccoli portafogli, vengono infatti affiancate dai nostri consulenti più esperti". Gli altri ingressi di rilievo in Fideuram nel quarto trimestre sono: Orazio Di



Lorenzo, Ezio Garrone, Davide Menesio, Anna Maria Maniscalco, Endrio Milano, Paolo Marchetti e Claudio Zugno in Piemonte; Guido Colombo, Alessandro Casiraghi, Paolo Cibra, Raffaele Chiodin, Grazia Monaco, Giuseppe Colleoni, Daniele Piccinelli, Maurizio Natoli, Andrea Paesetto e Roberto Rubes in Lombardia; Luigino Cesco, Rina Salvagno, Paolo Pugliani, Stefano Modolo e Fabio De Zotti in Veneto; Giulia Franco Pegoraro in Friuli Venezia Giulia; Andrea Govoni, Francesco Bellodi e Alessandro Bonazza in Emilia Romagna; Marco Aventini in Toscana; Rosa Bartolini, Leonarda Di Spirito e Raffaella Urbinati nelle Marche; Marco Vanni in Umbria; Marco D'Andrea, Pier Francesco Graziani nel Lazio; Raoul Nardinocchi in Abruzzo; Antonio Orecchioni in Sardegna e Maria Grazia Di Ianni in Puglia. In Sanpaolo Invest si segnalano Silvio Cavagnero in Piemonte, Andrea Bursi in Emilia, Enrico Colombari in Lombardia e Roberta Rossi nel Lazio.

BNL LIFE BANKER, IWBANK & WIDIBA

LA CACCIA DI TALENTI PASSA DALLA CONCORRENZA

Sono 25 in tutto il 2018 i nuovi ingressi nella rete di consulenti finanziari di **Banca Widiba**, coordinata da **Nicola Viscanti**, head of advisors dallo scorso giugno. Di questi 16 sono consulenti finanziari senior, due provengono dal canale bancario e 7 sono professionisti junior. Tra i senior, ricordiamo quattro professionisti provenienti da Fideuram: Raffaele Corrado, Angelo Pati, Massimiliano Melchionna e Giovanni Miserrafit. Da Fineco, invece, sono entrati a Torino Riccardo Bollini e Carla Triacca. La rete ha aperto nuovi uffici a Erba (Como), a Piacenza, a Cesena, a Prato, a Roma e ad Augusta (Sicilia). A Benevento è stato nominato un nuovo district manager: Luca Mercaldo (ex Banca del Salento). **IWBank Private Investments**, la banca del gruppo UBI Banca specializzata nella gestione degli investimenti di individui e famiglie, ha inserito nel corso dello scorso anno 30 nuovi consulenti finanziari. Tra gli ingressi più rilevanti, ricordiamo quello di Riccardo



Andrea Clementi, proveniente dal private banking di UniCredit, che è operativo a Milano ed è andato a rafforzare l'area wealth banker di IWBank, composta da professionisti più patrimonializzati e guidata da Andrea Di Salle (è organizzata in 6 unit). IWBank PI è guidata dall'ex Finanza & Futuro **Dario Di Muro**, che dallo scorso 15 ottobre è il nuovo direttore generale al posto di Andrea Pennacchia, che è rimasto all'interno del gruppo UBI Banca. Passando a **BNL BNP Paribas Life Banker**, la rete guidata da **Ferdinando Rebecchi** (nella foto), nel 2018 sono entrati 70 nuovi financial advisor per un totale ad oggi di 422 professionisti attivi. La rete è aumentata di 60 unità nette rispetto al 2017. Tra gli ingressi clou, ricordiamo ad aprile il ritorno di **Oreste Invernizzi** che ha assunto il ruolo di area manager per il Nord Italia. Invernizzi, aveva già lavorato in BNL BNP Paribas, gruppo che aveva lasciato due anni fa per assumere la direzione commerciale di Veneto Banca.