

CAMBI DI CASACCA: COSÌ SI TRATTENGONO I MIGLIORI PORTAFOGLISTI

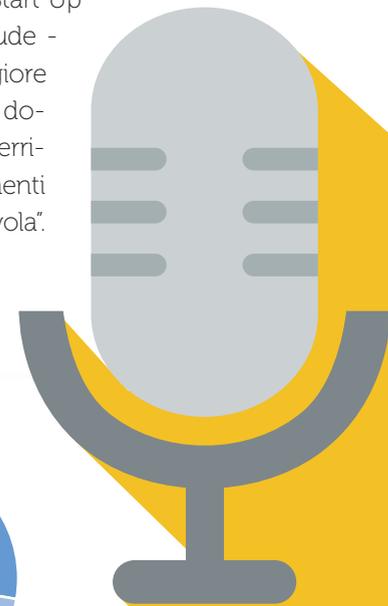
di Massimo
Morici

Da un recente sondaggio condotto dall'head hunter Start Up Italia sono emersi i fattori chiave per migliorare la retention dei consulenti finanziari: solidità della banca, bontà di prodotti e servizi, possibilità di carriera, ma anche forza del brand. E rispetto ai dipendenti di banca, gli agenti con mandato sono molto più attenti...

Banche e mondo della reti di consulenti finanziari stanno attraversando evidenti mutamenti. Passata ormai la fase più acuta della crisi degli istituti di credito, di fronte si staglia la Mifid II, che entrerà in vigore il 3 gennaio 2018, la nuova direttiva europea recepita nel nostro ordinamento e destinata a rivoluzionare il mercato dell'offerta fuori sede dei prodotti finanziari. In questo scenario **Start Up Italia**, società di head hunter specializzata nella ricerca e selezione di consulenti commerciali e agli investimenti, si è chiesta quali siano le motivazioni che trattengono o spingono un dipendente bancario o un consulente finanziario a valutare nuove opportunità. Il sondaggio, che si concluderà questo autunno e di cui **ADVISOR** anticipa i primi risultati in questo numero, è stato inviato a migliaia di professionisti di banche e reti di consulenti finanziari (dall'indagine è stata esclusa un'importante realtà bancaria notoriamente in crisi). A fine luglio avevano risposto oltre 200 professionisti. Considerando le motivazioni che spingono i professionisti a non cambiare società, al primo posto compare la solidità della banca: vale per il 59% dei liberi professionisti e per il 33% dei dipendenti. Seguono poi l'attuale livello di remunerazione e la bontà dei prodotti a disposizione. Quali aspetti, invece, potrebbero far valutare un cam-

biamento? Anche in questo caso la solidità della nuova struttura e la bontà del mix prodotti/servizi sono considerati due fattori chiave per la relazione con i propri clienti e che quindi potrebbero spingere un cf o un dipendente bancario a cambiare casacca. A questi si aggiunge anche la forza del brand, molto importante per il 59% dei professionisti e per il 42% dei dipendenti. "I liberi professionisti evidenziano una maggior attenzione alle problematiche della clientela. Sugli strumenti di lavoro gli agenti con mandato si distinguono per l'importanza data al servizio personalizzato alla clientela e alla bontà dei prodotti. Se si considerano le motivazione per rimanere nella propria banca o rete, solo il 9% dei dipendenti attri-

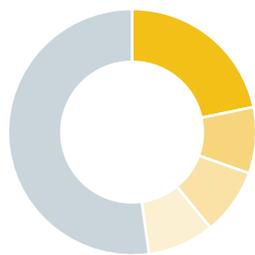
buisce grande importanza alla bontà dei prodotti offerti: nel mondo della libera professione la percentuale sale 44%. Stessa cosa dicasi per le motivazioni per lasciare la propria realtà ed approdare in una nuova: dove è evidenziato che bontà dei servizi offerti è molto importante per il 77% dei liberi professionisti e solo per il 50% dei dipendenti" spiega **Valerio Giunta**, amministratore di Start Up Italia. "I liberi professionisti - conclude - sono anche aiutati da una maggiore continuità di rapporto con i clienti dovuto ad una più lunga presenza sul territorio ed è evidente che gli spostamenti dei gestori tra le varie filiale non agevola".



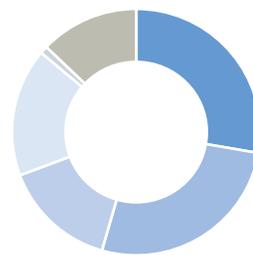
ANALISI DEL CAMPIONE INTERVISTATO

Da quanto tempo operi sulla stessa zona/filiale?

Liberi professionisti

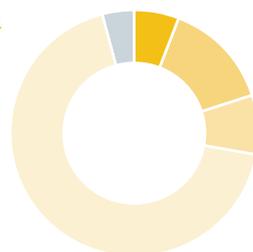


Dipendenti

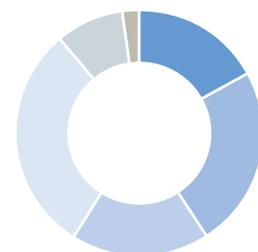


Da quanto tempo occupi il ruolo?

Liberi professionisti



Dipendenti



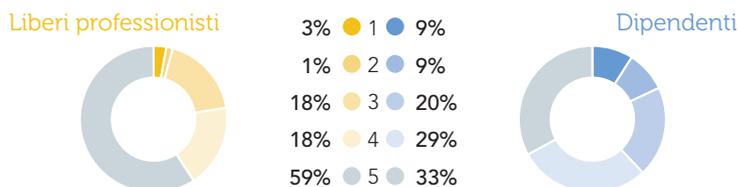
Fonte: Start Up Italia

PERCHÉ RIMANGO



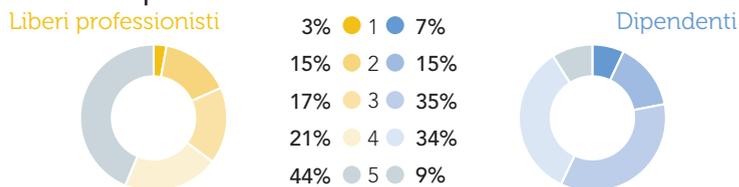
Quali aspetti ti trattengono dal valutare le opportunità di una nuova realtà?

Solidità dell'attuale struttura



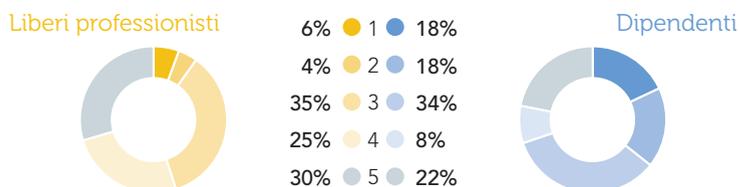
Legenda: 1 Poco importante (ci sono difficoltà ma le supereremo) - 5 Molto importante (la mia banca è solida)

Bontà dei prodotti e servizi attualmente offerti ai clienti



Legenda: 1 Poco importante (i prodotti passano in secondo piano) - 5 Molto importante (i nostri prodotti sono il top)

Compensi economici



Legenda: 1 Poco importante - 5 Molto importante

Vicinanza a casa



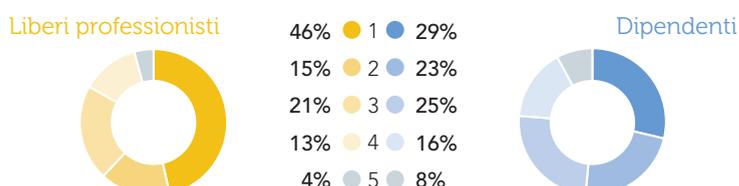
Legenda: 1 Poco importante - 5 Molto importante

Possibilità di carriera



Legenda: 1 Poco importante - 5 Molto importante

Paura del cambiamento



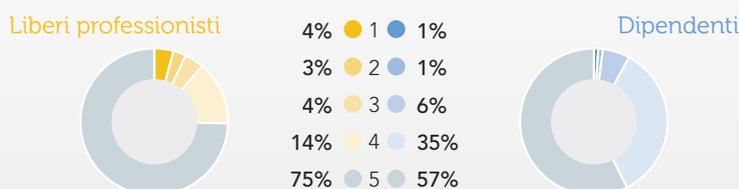
Legenda: 1 Poco importante - 5 Molto importante

PERCHÉ CAMBIO



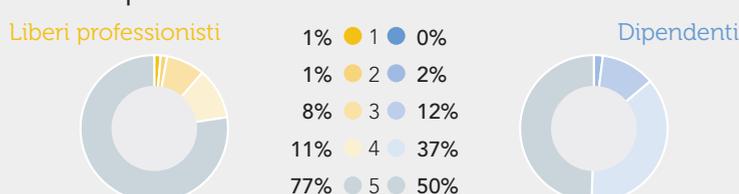
Quali aspetti ti potrebbero far valutare un cambiamento?

Solidità della nuova struttura



Legenda: 1 Poco importante - 5 Molto importante

Bontà dei prodotti e servizi offerti ai clienti dalla nuova struttura



Legenda: 1 Poco importante - 5 Molto importante

Compensi economici



Legenda: 1 Poco importante - 5 Molto importante

Posizione lavorativa proposta



Legenda: 1 Poco importante - 5 Molto importante

Importanza del Brand



Legenda: 1 Poco importante - 5 Molto importante

Inquadramento contrattuale proposto



Legenda: 1 Poco importante - 5 Molto importante

Fonte: Start Up Italia