

# Quali sono i banker corteggiati delle reti

INTERVISTA



**Marco Mazzoni**

*Ad Magstat*

■ **Quali sono le figure più richieste?**

La vera sfida è nel segmento medio-alto. Chi lavora in banca e ha masse tra i 60 e gli 80 milioni, se decide di spostarsi nella promozione finanziaria può fare un discreto salto e raddoppiare lo stipendio. Molto dipende da quale banca lascia e in quale struttura va.

**Cosa conta nella trattativa?**

In assoluto il trasferimento di portafoglio che è tanto più possibile, quanto più si è in grado di migliorare le condizioni al cliente. Un soggetto inquadrato come qd2 con 10 anni di esperienza e un portafoglio di 60 milioni che da una piccola banca o una commerciale va in una rete leader e riesce a trasferire un terzo delle masse nel giro di 12/18 mesi, può raddoppiare lo stipendio. Riceverà dal 2,5 al 3% sul trasferimento di portafoglio e poi in base ai prodotti che ha in portafoglio porta a casa dallo 0,25 allo 0,35% sul portafoglio. Diverso il caso di chi vuole lasciare una grande banca e magari ha un patto di non concorrenza che limita fortemente il trasferimento di clientela. Qui il passaggio può essere più complesso; spesso la banca, pur di non perdere clienti e private banker, aumenta i compensi op-

pure agevola le condizioni ai clienti  
**Quale il ruolo delle banche private?**

Le grandi banche italiane non stanno reclutando perché hanno troppi esuberi. Questo spazio è colmato dalle specializzate (Profilo, Esperia, Leonardo, Albertini) interessate però a profili alti, soggetti che in due anni riescono a trasferire 40/50 milioni. Sono i dirigenti (Qdi4) o senior portafoglio con retribuzioni sopra i 90 mila euro che puntano a guadagnare il 20/30% in più di fisso oltre al variabile.

**Le grandi banche si fanno sfuggire i bravissimi?**

È molto raro, anzi rarissimo. Talvolta, l'avvio di una trattativa con una rete si tramuta in un'occasione per aumentare lo stipendio.

**È nelle banche estere come è la situazione?**

Non hanno gli stessi vincoli sindacali di una banca nazionale ma non è vero che strapagano. È chiaro che il super banker con 100/200 milioni di asset può chiedere quello che vuole ma a volte la differenza la fa quello che offre la banca (uffici, servizi, formazione, prestigio).

**I banker e i promotori passano alla consulenza pura?**

Direi di no sono pochissimi. Vivere di sole commissioni di consulenza è alla portata di pochi e la mancanza di un albo ha completamente bloccato il settore. Anche le sim di pura consulenza non hanno avuto il successo sperato. — **L. I.**