

Intenso programma di reclutamento per il wealth management

# Banker e promotori per Banca Leonardo

A cura di Diana Bin

Una raccolta totale di 8 miliardi di euro a fine 2014 e 8,5 miliardi di asset in gestione al 31 marzo 2015.

Sono questi i numeri della divisione di wealth management di Banca Leonardo, che sta crescendo tramite un programma di reclutamento volto a inserire una ventina di relationship manager entro fine anno.

Ne ha parlato con BLUERATING Gianluca Attimis (nella foto), responsabile wealth management Italia di Banca Leonardo.

Com'è andata la divisione in questa prima parte dell'anno?

L'area wealth management - grazie all'ampliamento dell'offerta di servizi e prodotti di risparmio gestito e alla rivisitazione del modello organizzativo - ha finora registrato un'importante crescita, con una raccolta totale pari a circa 8 miliardi di euro a fine 2014. Il trend è stato confermato anche dai buoni risultati ottenuti nel corso del primo trimestre 2015, con 8,5 miliar-



di di asset under management, e dall'incremento della quota di mercato di riferimento (banche specializzate), che ha raggiunto il 9,4%.

Quanto alla politica di recruiting in atto su scala nazionale, a quali figure è rivolta la ricerca?

Siamo alla ricerca di relationship manager - banker e promotori finanziari - di elevato standing, da affiancare ai circa 80 professionisti che già operano nella rete di Banca Leonardo in Italia. Il nostro obiettivo è reclutare circa 20 nuovi relationship manager nel corso del 2015. La nostra politica

è quella di crescere mantenendo però la nostra filosofia di boutique che punta innanzitutto sulla professionalità delle risorse umane, in grado di garantire al cliente un rapporto strettamente personale.

In un contesto di rendimenti obbligazionari ai minimi, cosa state consigliando ai vostri clienti?

La riduzione dei rendimenti obbligazionari incoraggia spesso i clienti ad aumentare la propria esposizione al rischio. Il nostro compito è spiegarli che in questi momenti, sui mercati azionari, diversi titoli stanno dando dividendi interessanti da un punto di vista rischio/rendimento, migliori rispetto a certi investimenti obbligazionari. Stiamo registrando, però, anche un timido ritorno di interesse per l'immobiliare, soprattutto in riferimento a immobili residenziali di prestigio su Milano e Roma. Viceversa, l'attenzione per altri beni reali, come l'oro per esempio, non sembra essere in crescita.

@DianaBin2

## IN BREVE

### ► SCM Nuove nomine e piani di crescita

Scm punta a tornare in utile nel 2015, dando così inizio alla sua seconda fase di sviluppo. La sim guidata dall'a.d. Antonello Sanna (nella foto) - che ha chiuso lo scorso anno con una perdita netta di 42.977 euro (+65.176 euro il dato prima delle imposte) - ha archiviato il periodo gennaio-marzo con un risultato ante imposte di +938.868 euro: una giusta premessa per un anno in utile, ha commentato Sanna. Intanto Hps, controllante di Scm, ha nominato presidente della holding Roberto Santoro, socio fondatore e banker con 50 milioni di portafoglio. Ma le nomine importanti non finiscono qui: in Scm è arrivato di recente Gino Bellotto, nominato vice presidente operativo con l'incarico di sviluppare la rete. Il manager vanta una lunga carriera nel settore: è stato direttore commerciale di Banca Fideuram e Ina sim, consigliere di Poste Vita, numero uno in Italia di Commerzbank AM e vice d.g. di Fineco. L'obiettivo di Scm - che oggi conta masse per quasi un



miliardo di euro e una trentina di pf - è triplicare le sue dimensioni entro un triennio, per arrivare a tre miliardi di masse e un centinaio di promotori finanziari.

### ► INTERMEDIARI Arriva l'Albo unico

Count down per l'Albo unico degli intermediari finanziari che prestano, nei confronti del pubblico, il servizio di concessione di finanziamenti. Entro il 13 ottobre 2015, gli intermediari iscritti nell'elenco di cui all'articolo 107 del Testo unico bancario sono tenuti a presentare richiesta di iscrizione all'Albo di cui all'articolo 106 Tub, come modificato dal decreto legislativo 141/2010. Dopo una lunga attesa, dunque, con il dm n. 53 del 2 aprile 2015 sta entrando gradualmente in vigore il nuovo regolamento in materia di intermediari finanziari che, insieme alla circolare Banca d'Italia numero 288 del 3 aprile 2015, attuano le novità introdotte appunto con il decreto legislativo 141 del 13 agosto 2010.



## FORMAZIONE

di Gaetano Megale\*



## Mifid 2, chi vincerà tra forma e sostanza

La Mifid 2 dispone, per la protezione degli investitori, che le imprese d'investimento garantiscano e dimostrino alle autorità competenti che le persone fisiche, che forniscono consulenza alla clientela o informazioni su strumenti finanziari, siano in possesso delle conoscenze e competenze necessarie ad adempiere ai loro obblighi.

Di conseguenza, l'Esma ha avviato una consultazione per definire i criteri, differenziati a seconda dell'oggetto fornito, per la valutazione del personale. L'attenzione al tema da parte dei regolatori fa chiaramente percepire che la loro attesa sia una riforma profonda della consulenza attualmente erogata dagli intermediari, mediante la modifica dei modelli, dei questionari, delle metodologie e delle tecniche utilizzate. Altrimenti non si capirebbe l'enfasi sull'aggiornamento della valutazione delle conoscenze e competenze degli operatori. Cosa faranno gli intermediari? Le prospettive sono due.

O adegueranno in termini formali la consulenza che attualmente prestano, ritenendola abbastanza coerente con la nuova normativa, oppure la ridefiniranno significativamente nella struttura e nelle modalità di erogazione del servizio, al fine di renderla pienamente ed efficacemente conforme. Quali delle due percorreranno? E con quali esiti? Lo si vedrà dalla qualità e dall'articolazione dei rendiconti scritti che dovranno motivare al cliente, per ciascuna singola raccomandazione, l'adeguatezza "multivariata" verso le preferenze, gli obiettivi e le altre sue caratteristiche.

Il contenuto del rendiconto farà emergere il reale grado qualitativo della consulenza, in quanto dovrebbe dare le garanzie per assicurare che il cliente non subisca perdite dovute ad argomentazioni inaccurate, inesatte oppure sviluppate in termini "tautologici" e senza dimostrazioni consistenti.

\*presidente di Progetica