

Private banking

Formazione. I corsi universitari e post accademici per acquisire le giuste competenze professionali

Competenze ai raggi X

Da Milano a Napoli un ricco programma per l'apprendimento

PAGINA A CURA DI
Andrea Curiat

Un professionista con competenze tecniche e specialistiche in ambito finanziario, ma anche un individuo con forti doti relazionali e la capacità di ascoltare i clienti e assecondarne i bisogni.

Quella del private banker è una professione complessa, dalle mille sfaccettature. Che richiede una formazione universitaria e post-universitaria di altissimo livello. Le offerte di master e corsi per private banker in Italia sono molteplici. Molte strutture bancarie si impegnano in prima persona nella formazione dei propri professionisti, ma è possibile (e consigliabile) approdare al mestiere con un background teorico già solido e approfondito. Tra i corsi universitari, la Sda Bocconi organizza il *Private banking executive program*: una full immersion da 8 giorni presso la Scuola d'Affari milanese, divisa in due moduli da 4 giorni l'uno. Il primo modulo è riservato alla pianificazione delle esigenze finanziarie, e include lezioni di risk management, copertura dei rischi e valutazione delle performance. Il secondo modulo è dedicato al supporto consulenziale globale e approfondisce la conoscenza di soluzioni di private insurance, piani di investimento immobiliari, tax planning e successione.

Secondo Stefano Caselli, direttore della divisione executive education custom programs per banche e intermediari finanziari della Sda Bocconi, «in Italia c'è una grandissima varietà di corsi per promotori finanziari e private banker che in molti casi finiscono per sovrapporsi. Questo mi preoccupa un po', perché sia i primi sia i secondi hanno in mano la gestione di uno dei beni

più preziosi degli italiani: il risparmio. Per questo ritengo che l'attività formativa non debba essere svilita da un generico appiattimento, ma piuttosto pregiata e importante».

L'esperto individua proprio nella formazione postuniversitaria l'arena privilegiata per forgiare i private banker del futuro. «L'Università - afferma - deve dare competenze di base ai giovani, senza specializzarli troppo. I corsi executive, viceversa, devono rispondere alle esigenze di mercato per una qualità media più elevata dei professionisti del wealth mana-

SDA BOCCONI

Organizza il private banking executive program. Una full immersion di otto giorni presso la Scuola d'Affari milanese

IL FOCUS

L'obiettivo è acquisire solide conoscenze tecnico-specialistiche ma anche spiccate attitudini relazionali

gemento». Così, i private banker devono avere due anime: «Un'anima tecnica, che implica la gestione di tutte le componenti rilevanti della ricchezza dei clienti, dagli asset finanziari a quelli immobiliari, personali e delle imprese. E un'anima relazionale, intesa come capacità di interagire e soprattutto di cogliere le criticità legate alla sfera privata nel pieno rispetto del cliente».

La prossima edizione del corso executive Bocconi avrà inizio il 13 giugno 2011, a un costo di 4mila euro più iva.

Altri corsi ancora sono orga-

nizzati da singoli istituti di formazione, che in molti casi offrono anche corsi ad hoc di preparazione all'esame Efpa (Tm) (vedere box e tabella a destra). È il caso dell'ente di ricerca e sviluppo di didattica applicata Teseo, nato nel 1999 in collaborazione con la facoltà di economia dell'Università di Siena. I corsi Teseo hanno luogo a Bologna, Milano, Torino e Roma, con offerte speciali di e-learning e corsi aziendali attraverso una specifica business unit. In media un percorso formativo completo ha una durata di almeno 300 ore un costo pari a circa 3mila euro. Inoltre, l'ente sta sviluppando un Master universitario di primo livello destinato a giovani laureati, che si propone di trasmettere ai partecipanti gli strumenti necessari per svolgere funzioni di consulenza agli investimenti nelle aziende bancarie, finanziarie, di consulenza e nelle società di asset management. Al termine del percorso è previsto un periodo di stage in azienda.

«Il private banker ideale - commenta Sonia Ceramicola, socio amministratore di Teseo - deve possedere solide conoscenze tecnico-specialistiche ma anche essere dotato di spiccate attitudini relazionali. La complessità del ruolo necessita di costante aggiornamento e di interventi formativi mirati. La formazione è fondamentale per rafforzare soprattutto la consapevolezza di ruolo nei private banker, integrando le competenze tecnico-specialistiche già possedute con nuove conoscenze e competenze relative soprattutto alla capacità di leggere un mercato in continua evoluzione e attraversato da permanenti turbolenze».

Anche lo studio Imparato offre percorsi formativi per la preparazione all'esame Efpa:

LE CERTIFICAZIONI

Efpa e le patenti da financial planner

■ Una certificazione di qualità per il mercato italiano e internazionale. La European financial planning association, fondata in Olanda nel 2000 e attiva in Italia dal gennaio 2002, si propone l'obiettivo di diffondere degli standard comuni di accreditamento per professionisti del risparmio gestito. Tre i livelli di certificazione: il Defs, rivolto perlopiù a promotori bancari e consulenti finanziari, l'Efpa, per european financial planners (promotori finanziari e private banker) e l'Efa, per european financial advisors (consulenti). Quattordici istituti affiliati Efpa sviluppano in Italia corsi ad hoc per preparare all'esame di certificazione.

■ «Dal 2002 a oggi - rileva il segretario nazionale di Efpa Luciano Liccardo - abbiamo certificato 2.896 european financial advisors e 53 european financial planners. Più del 96% dei professionisti che hanno ottenuto la certificazione nel 2009 ha deciso di mantenerla anche nel 2010». Secondo il segretario, «in un mercato complesso come quello di oggi, avere competenze specifiche è decisivo. Solo così i professionisti del wealth management possono dare un supporto concreto ai clienti che affidano loro soldi e fiducia. L'importanza della certificazione ce la testimoniano gli stessi professionisti che l'hanno conseguita, che riscontrano una maggiore sicurezza nel rapporto con la rete e riescono a offrire più garanzie ai loro clienti».

150 ore a Milano, Napoli e Lania per un costo complessivo 1.900 (per la certificazione primo livello) e 2.100 euro (per il secondo livello). Daniela Iparato, fondatrice dello studio, spiega: «Oggi le aziende chiedono professionisti che siano ben formati nel campo della gestione delle successioni della fiscalità dei clienti, oltre alle tematiche tipiche legate all'operatività e alla formazione finanziaria». Secondo la responsabile, è indispensabile che oggi i private banker sappiano «una visione legata a obiettivi di vendita e di brev periodo, per guardare a un progettualità concreta di lungo periodo. I corsi di marketing per private banker hanno fatto il loro tempo: oggi crediamo sia giunto il momento di tornare a fornire una competenza seria e approfondita che vada a definire l'identità stessa del professionista».

Ivan Tardivo, head of hr private banking business unit per il gruppo Unicredit, descrive così le esigenze di formazione per i private banker odierni dal punto di vista delle banche: «Secondo la nostra esperienza, per la figura del private banker è importante il radicamento territoriale e la professionalità acquisita nel continuo contatto con la clientela».

Ovviamente è di fondamentale importanza un continuo aggiornamento delle competenze e delle conoscenze tecniche in un settore in continua evoluzione. In quest'ottica disegniamo i nostri percorsi di learning - in alcuni casi anche certificati - attingendo dall'esperienza maturata nei diversi paesi e mettendo a fattor comune le best practices internazionali in modo da fornire una visione più ampia del mercato».