

SALARY SURVEY



BANKING & INSURANCE

Michael Page

Banking &
Financial Services

Worldwide leaders in specialist recruitment

www.michaelpage.it

Part of PageGroup

Gentili clienti,

abbiamo il piacere di presentarvi i nuovi studi di retribuzione.

Michael Page, quale leader nella ricerca e selezione di personale, si posiziona come partner ideale per tutte quelle aziende che come noi vogliono investire nel talento e nelle competenze, garantendo trasparenza e oggettività lungo tutto il processo di selezione.

Avvalersi della collaborazione di risorse competenti e produttive è infatti l'asset fondamentale perché un'azienda possa essere competitiva e raggiungere performance di livello, in un mercato sempre più sfidante.

In un ambiente in evoluzione e sempre più complesso, caratterizzato da cambiamenti economici e socio-demografici, le professioni si diversificano e caratterizzano per maggiori competenze tecniche, una più alta specializzazione e l'internazionalizzazione dei profili.

L'obiettivo delle nostre salary survey è quello di fornire una visione accurata dei livelli retributivi dei profili più richiesti, fornendo un quadro aggiornato delle condizioni attuali del mercato, delle tendenze del lavoro e dei livelli dei salari nelle seguenti discipline:

- Banking & Insurance
- Finance
- Engineering & Manufacturing
- Consulting
- Digital & New Media
- Healthcare & Life Sciences
- Human Resources
- Procurement & Supply
- Chain Property & Construction
- Retail
- Tax & Legal
- Technology
- Sales & Marketing

Grazie all'esperienza maturata in 20 anni di attività, Michael Page Italia è in grado di agire come partner e consulente sia per i propri candidati che per i propri clienti. Ringrazio tutti coloro che hanno contribuito alla realizzazione di questo studio e confido possiate trovarlo ricco di informazioni utili.

I nostri consulenti sono a disposizione per fornirvi ulteriori dettagli, o per approfondire vostre specifiche esigenze.

Cordialmente,

Tomaso Mainini

Managing Director PageGroup



Michael Page è una tra le più importanti società a livello europeo e mondiale nella ricerca e selezione di personale specializzato, con un know-how d'eccellenza nell'ambito del "middle e top management" per i settori Banking e Insurance, Finance, Consulting, Engineering & Manufacturing, Digital & New Media, Healthcare & Life Sciences, Human Resources, Procurement & Supply Chain, Property & Construction, Retail, Tax & Legal, Technology, Sales & Marketing.

Da 40 anni il gruppo offre ai clienti soluzioni innovative e personalizzate per il recruitment dei migliori talenti sul mercato, sia per incarichi a tempo indeterminato sia per missioni a tempo determinato.

Nato nel 1976 e quotato alla Borsa di Londra, il Gruppo è oggi presente in 35 Paesi tra Europa, Asia-Pacifico, America del Nord e del Sud, Medio Oriente e Africa.

Il successo delle nostre missioni dipende essenzialmente dal nostro metodo d'approccio. In un contesto complesso, c'è bisogno di una relazione privilegiata, di contatti diretti e di consigli ad alto valore aggiunto. E' dunque essenziale creare delle equipe specializzate per rispondere in maniera rapida e pertinente ai bisogni dei clienti e dei candidati. L'esperienza settoriale dei nostri consulenti conferma la volontà da parte di Michael Page di portare alle aziende risposte rapide, adatte alla diversità dei loro bisogni e delle loro problematiche, stabilendo così una vera e propria partnership con il cliente.

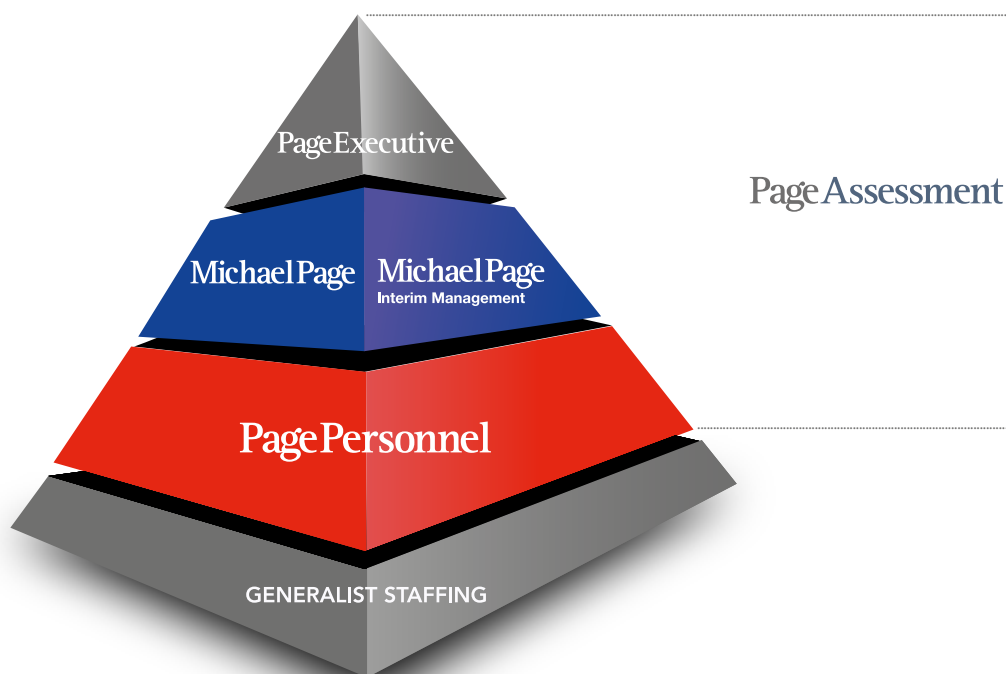


In Italia, PageGroup è presente dal 1997 con 5 sedi: Milano, Roma, Torino, Bologna, Padova.

Ad oggi il gruppo si costituisce di 3 brand:

- Page Executive, brand di PageGroup specializzata in head hunting, per figure dirigenziali a livello di comitato esecutivo. Con un approccio flessibile e dinamico strutturato per settore, Page Executive offre un servizio focalizzato alla soddisfazione del cliente grazie alla comprovata esperienza nella ricerca e selezione di dirigenti per inserimenti permanent e temporary.
- Michael Page, è specializzato nella ricerca e selezione di posizioni di middle e top management. Grazie all'esperienza di consulenti ex-operativi del settore riesce a comprendere le esigenze dei clienti e ad individuare il giusto candidato.
- Page Personnel, agenzia per il lavoro che si occupa di ricerca e selezione di impiegati e giovani professionisti qualificati, mediante somministrazione di lavoro temporaneo e assunzioni dirette a tempo determinato e indeterminato. Anche qui la specializzazione delle divisioni è uno dei principali punti di forza.

PageGroup



Michael Page Banking, la divisione del Gruppo specificatamente dedicata alla selezione di personale nel settore bancario, è operativa fin dalla costituzione di Michael Page (Londra, 1976). La forte specializzazione della Divisione Banking offre alle aziende un alto valore aggiunto grazie all'ex operatività dei nostri consulenti provenienti da pregresse esperienze maturate in ambito bancario e finanziario. Tale ex operatività si traduce in un'approfondita conoscenza del mercato di riferimento ed una altissima capacità di individuazione delle competenze richieste dai nostri clienti.

La nostra specializzazione, inoltre, ci consente di verticalizzare l'approccio nella ricerca di candidati qualificati con esperienza di almeno 4/5 anni, fino al top management.

Lo studio retributivo che abbiamo il piacere di presentare è stato realizzato grazie all'approfondita conoscenza del mercato di riferimento e grazie al nostro network di contatti, nonché alla costante relazione con candidati e clienti. Le informazioni contenute in questo studio provengono dall'analisi empirica e incrociata di tre fonti di informazione:

- la banca dati contenente più di 100.000 candidati in ambito bancario/ finanziario;
- i dati reali (funzioni e stipendi) derivanti dalle attività di selezione portate a termine dai consulenti della divisione Banking;
- una decennale esperienza specifica nel mercato bancario e parabancario italiano.

Va sottolineato che il presente studio tiene conto di un'indicazione media di mercato e che per alcune delle posizioni qui analizzate, il pacchetto retributivo può arrivare a cifre nettamente superiori, compatibilmente con il contesto aziendale in cui operano.

Va inoltre specificato che i livelli retributivi indicati fanno riferimento esclusivamente alla parte fissa e non tengono conto della parte variabile. Essa si assesta intorno al 10-20% rispetto alla retribuzione fissa a seconda del ruolo ricoperto e dall'azienda.

Per quanto riguarda le attività legate alle posizioni di Front Office nell'area Investment Banking, la componente variabile può assumere proporzioni ben maggiori, fino a toccare il 200% nel caso di funzioni manageriali.

Buona lettura!

*Note relative alle tabelle retributive:

- RAL = Retribuzione Annua Lorda
- Le retribuzioni riportate nelle tabelle retributive sono da considerarsi in Euro



INTRODUZIONE ALLO STUDIO RETRIBUTIVO	2
MICHAEL PAGE	3
PAGEGROUP IN ITALIA	4
NOTE PRELIMINARI	5
INDEX	6
PRIVATE EQUITY	
Analista e investment manager	8
CORPORATE FINANCE, MERGERS & ACQUISITIONS	
Analista, Associato e Vice Presidente	10
DEBITO E FINANZA STRUTTURATA	
Analista, Manager e Director	12
COMPLIANCE E RISK MANAGEMENT	
Compliance Officer	14
Credit risk Analyst	15
Operational Risk Analyst	16
Market Risk Analyst	17
AMMINISTRAZIONE FINANZA E CONTROLLO	
Direttore Amministrazione Finanza e Controllo	19
Responsabile Amministrativo	20
Pianificazione e Controllo	21
FINANCIAL SERVICES	
Sales Manager	23
Capo Area	24
Marketing Manager	25
ASSET MANAGEMENT	
Sales Retail	27
Sales Institutional	28
RETAIL	
Gestore	30
Direttori Di Filiali	31
PRIVATE BANKING	
Private Banker	33
I NOSTRI UFFICI	34





IL SETTORE

Le società operanti in questo settore si occupano di attività di assunzione di partecipazioni in imprese non finanziarie e di organizzazione e finanziamento di operazioni di leva finanziaria (LBO) per riorganizzare il loro assetto proprietario.

Si occupano inoltre di bridge finance, ristrutturazione e turnaround.

Alcune realtà in Italia si occupano di venture capital, ma rappresentano una piccola minoranza.





ANALISTA E INVESTMENT MANAGER

I professionisti che operano in questo settore solitamente provengono dal corporate finance (M&A), dalla consulenza strategica in alternativa dalla finanza strutturata ed acquisition finance o dal mondo industriale.

Alcune delle attività di cui si occupano sono:

- valutazioni aziendali usando modelli quantitativi e tecniche di DCF;
- creazione di business case, valutazione iniziale, screening d'opportunità di investimento e due diligence;
- monitoraggio società in portafoglio e decisioni strategiche su temi di asset allocation;
- gestione di tutto il ciclo di vita delle acquisizioni, coordinando gli advisor esterni (banche, società di revisione e studi legali) per la gestione degli aspetti contabili, fiscali, organizzativi, finanziari e strategici delle attività di due diligence.

Per quanto riguarda i presenti profili, l'evoluzione del ruolo in termini di seniority comporta maggiori responsabilità nella gestione delle attività e delle risorse.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
5 - 9 Anni	45.000	90.000
9 - 12 Anni	90.000	150.000





IL SETTORE

Tali servizi di investment banking sono forniti da banche d'affari o boutique di advisory a clienti pubblici e privati coinvolti in progetti di finanziamento o in situazioni di finanza straordinaria (start up, fusioni e acquisizioni, internazionalizzazione, quotazioni in borsa, ristrutturazioni, crisi).

Il processo alla base della prestazione di servizi di corporate finance segue una logica di tre fasi: origination, advisory e fund raising.

I principali servizi offerti sono costituiti da M&A e corporate restructuring.

L'investment banking partecipa sempre più anche in attività di acquisition finance (LBO), spesso investendo il proprio capitale (merchant banking).





ANALISTA, ASSOCIATO E VICE PRESIDENTE

I professionisti specializzati in questo settore determinano la struttura capitale ottimale delle società ed i loro bisogni di finanziamento tramite equity, debito e derivati.

Questo si traduce nelle seguenti attività:

- analisi di bilancio, sviluppo e gestione di business plan e modelli di valutazione d'azienda;
- predisposizione di pitch e information memorandum;
- ricerche di mercato e analisi di settori industriali;
- simulazione, valutazione, strutturazione e implementazione delle operazioni;
- ricerche di mercato e analisi di settori industriali;
- per i ruoli più senior, acquisizione di nuovi assets, sviluppo commerciale, relazione con il cliente, partner industriali e finanziari.

Per quanto riguarda i presenti profili, l'evoluzione del ruolo in termini di seniority comporta maggiori responsabilità nella gestione delle attività e delle risorse.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
1 - 3 anni	30.000	60.000
4 - 6 anni	60.000	80.000
6 - 8 anni	80.000	100.000





IL SETTORE

Quest'area include i servizi relativi all'organizzazione di operazioni basate sui flussi di cassa derivabili da beni o da progetti di investimento emanati dalla gestione delle imprese clienti e spesso incapsulati in veicoli societari appositamente costituiti.

Fanno parte di questa famiglia il project finance, la securitisation e le operazioni di leveraged finance.

Questi team lavorano in cooperazione con quelli di syndication finance per l'organizzazione dei sindacati di prestito e con la divisione fixed income per eventuali emissioni obbligazionarie.



Le principali attività sono:

- Per quanto riguarda i presenti profili, l'evoluzione del ruolo in termini di seniority comporta maggiori responsabilità nella gestione delle attività e delle risorse.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
1 - 3 anni	30.000	50.000
4 - 6 anni	50.000	75.000
6 - 8 anni	75.000	90.000





IL SETTORE

La funzione di Compliance rappresenta un corpo indipendente dalle altre aree organizzative delle istituzioni finanziarie: il suo compito è quello di assicurarsi che il cda, il management e gli impiegati si attengano alle regole dettate dalle agenzie e dagli enti regolatori (CONSOB, BANKIT) per decreti come il 231; si assicura inoltre che le politiche aziendali siano seguite e rispettate di conseguenza e che il comportamento all'interno dell'organizzazione sia in accordo con gli Standard of Conduct aziendali.

Il risk management è riconosciuto come l'insieme delle metodologie e strategie gestionali finalizzate al controllo dei rischi ed eventi negativi che possono interessare le aziende.

Le tipologie di rischio sono diverse: Rischio di Credito, Rischio Operativo e di Mercato.

I PROFILI

I professionisti del settore Compliance sviluppano, creano e mantengono politiche e procedure al fine di prevenire una condotta illegale o non etica. Collaborano con altri dipartimenti come Internal Audit e Risk Management.

I professionisti di quest'ultimo settore si occupano di approfondire, con i più avanzati strumenti di teoria economica, econometria, statistica ed informatica, gli aspetti legati a: analisi quantitativa dei rischi finanziari, modalità di gestione del rischio di credito, metodi di scoring e rating, asset e liability management, gestione delle scelte di portafoglio, prodotti finanziari derivati, assicurazioni vita e fondi pensione.





COMPLIANCE OFFICER

Il Compliance Officer ha il compito di supervisionare e gestire le tematiche di compliance all'interno dell'organizzazione, assicurando, che la struttura sia conforme ai requisiti dettati dalla regolamentazione e che le risorse stiano rispettando le politiche e le procedure interne.

Questo si traduce nelle seguenti attività:

- interpretazione, applicazione e gestione delle tematiche di regulatory relative a determinate aree di business;
- individuazione delle transazioni finanziarie sospette e delle operazioni richieste dalla clientela che possono sottendere rischi di riciclaggio di denaro sporco;
- certificazione e monitoraggio dei processi seguiti internamente in materia di compliance;
- rilascio di pareri e consulenza in materia di risk & compliance;
- coordinamento delle relazioni tra internal ed external stakeholders.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
4 - 7 anni	50.000	80.000
8 - 12 anni	80.000	110.000
≥ 13 anni	110.000	150.000





CREDIT RISK ANALYST

Il Credit Risk Analyst ha il compito di rilevare ed analizzare il rischio tipico delle operazioni di finanziamento, legato alla probabilità d'insolvenza del debitore e/o di peggioramento del merito creditizio dello stesso.

Questo si traduce nelle seguenti attività:

- analisi e valutazione della solidità finanziaria della controparte e della fattibilità dell'operazione di finanziamento, attraverso gli strumenti propri dell'analisi creditizia;
- definizione, analisi, approvazione, implementazione e revisione dei processi di risk rating e delle politiche creditizie;
- monitoraggio dell'andamento del portafoglio crediti.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
2 - 4 anni	30.000	50.000
4 - 7 anni	50.000	80.000





OPERATIONAL RISK ANALYST

L'Operational Risk Analyst ha il compito di studiare e gestire le probabilità di accadimento di eventi che possono determinare perdite derivanti da inadeguatezza o disfunzione delle procedure, delle risorse umane e dei sistemi, oppure da eventi esogeni.

Questo si traduce nelle seguenti attività:

- mappatura dei processi e delle tipologie di eventi di perdita e dei fattori di rischio a più livelli;
- associazione sistematica delle perdite operative ai relativi processi ed alle attività;
- valutazione della probabilità di manifestazione, della determinazione dell'effetto di impatto nelle peggiori condizioni (worst case event) e della previsione dei costi connessi con le attività di prevenzione da attuare;
- selezione delle tipologie di rischi da affrontare con idonee azioni preventive in accordo con gli obiettivi aziendali, la sostenibilità degli investimenti e la correlazione con vincoli esterni e obblighi di regolamentazione e vigilanza;
- definizione delle politiche di prevenzione, rilevazione, gestione e monitoraggio dei rischi operativi.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
2 - 4 anni	30.000	40.000
5 - 8 anni	40.000	70.000





MARKET RISK ANALYST

Il Market Risk Analyst ha il compito di calcolare il rischio inflazionistico, di cambio e di interesse, attraverso strumenti avanzati di econometria e statistica, spesso applicati alla gestione delle scelte di portafoglio o alle transazioni su strumenti finanziari.

Questo si traduce nelle seguenti attività:

- analisi dei rischi legati alle fluttuazioni del mercato;
- predisposizione delle valutazioni sugli strumenti finanziari;
- studio ed analisi delle politiche di controllo e di rilevazione dei rischi di mercato;
- definizione della modellistica di pricing e di misurazione dei rischi (Var);
- definizione delle azioni di controllo e di mitigazione del rischio.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
2 - 4 anni	35.000	60.000
5 - 8 anni	60.000	85.000





IL SETTORE

La ricerca di profili nella funzione Amministrazione Finanza e Controllo ha presentato segnali di crescita su tutto il comparto finanziario/assicurativo. Hanno rivestito particolare interesse i profili di medio/alta esperienza provenienti da realtà mediamente strutturate, considerati appetibili per le posizioni Finance in realtà in start-up o con piani di crescita funzionale.





DIRETTORE AMMINISTRAZIONE FINANZA E CONTROLLO

Responsabile della gestione amministrativo finanziaria della società, gestisce manager a capo delle funzioni specifiche.

Con operatività variabile a seconda delle dimensioni dell'azienda e della funzione, ha le seguenti competenze:

- redazione del bilancio civilistico e infrannuale;
- gestione adempimenti di vigilanza, societari e fiscali;
- gestione della situazione finanziaria della società;
- relazione con gli organi societari, revisori esterni e consulenti fiscali;
- all'interno di realtà multinazionali ha marcata esposizione verso casamadre e partecipa ad implementazione di progetti su scala europea.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
4 - 7 anni	NS*	NS*
8 - 12 anni	70.000	120.000
≥ 13 anni	110.000	≥ 150.000





RESPONSABILE AMMINISTRATIVO

- Responsabile della gestione amministrativa e contabile della società.
- Con operatività variabile a seconda delle dimensioni dell'azienda e della funzione, ha le seguenti competenze:
- redazione del bilancio civilistico e infrannuale;
- relazione con gli organi societari, revisori esterni e consulenti fiscali;
- gestione, controllo e pianificazione dei flussi finanziari aziendali;
- formulazione del cash-flow previsionale, consuntivo e analisi degli scostamenti;
- gestione del budget, degli oneri e dei proventi finanziari monitoraggio delle condizioni bancarie e tenuta dei rapporti con le banche;
- gestione delle riconciliazioni bancarie.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
4 - 7 anni	40.000	50.000
8 - 12 anni	50.000	65.000
≥ 13 anni	70.000	80.000





PIANIFICAZIONE E CONTROLLO

Con ampia esperienza nella funzione Pianificazione e Controllo e visione d'insieme tra le diverse specializzazioni, il presente profilo ha forte esposizione su una o più delle seguenti aree:

- pianificazione Strategica e Budgeting: redazione di concerto con la direzione, del piano triennale e relativa revisione periodica;
- organizzazione dell'attività di budgeting e reportistica periodica;
- cost management: implementazione dei processi di mappatura dei costi, finizione centri di costo, pianificazione e verifica budget di spesa, ottimizzazione dei processi di spesa;
- controllo contabile: supervisione delle attività di contabilità analitica, controllo poste contabili problematiche e proattivo riscontro ai referenti interni delle criticità riscontrate;
- business intelligence: analisi basi dati e manutenzione/implementazioni delle stesse. Analisi dei competitor e studi di fattibilità sulle nuove opportunità di business.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
4 - 7 anni	35.000	55.000
8 - 12 anni	55.000	75.000
≥ 13 anni	75.000	≥ 100.000





IL SETTORE

Il mercato legato ai Financial Services intesi come Leasing, Credito al Consumo e Mutui, ha registrato una considerevole crescita in relazione all'impossibilità o ridotta propensione delle famiglie al risparmio: ciò ha favorito il ricorso a diverse forme di finanziamento.

L'offerta di "crediti al consumo" oggi viene proposta sia dai gruppi bancari che da operatori provenienti dal comparto industriale (automobilistico, spesso su captive market) oltre che da società controllate da gruppi finanziari internazionali che si sono dotati di strumenti di scoring che consentono di valutare i creditori in tempi ridottissimi.

I PROFILI

Nell'ambito di tale sviluppo i profili che sono necessariamente più richiesti dal mercato sono le figure in ambito Sales.





SALES MANAGER

E' responsabile del raggiungimento degli obiettivi stabiliti dalla direzione in termini di volumi di attività e di revenues. Segue i canali distributivi di riferimento coordinando la forza vendita dedicata e garantendo il rispetto dei KPI concordati con la sede centrale.

Più in dettaglio segue le seguenti attività:

- gestione del team di vendita;
- gestione e allocazione dei budget;
- supporto alla preparazione della documentazione commerciale dei prodotti;
- monitoraggio ed implementazione delle vendite;
- interfaccia con i distributori;
- responsabilità dell'area di competenza;
- cura dei rapporti con il cliente e mantenimento dell'eccellenza del servizio;
- implementazione dei Sales Audit;
- supporto agli Account per gli eventi in linea con i piani di Trade Marketing.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
5 - 7 anni	45.000	60.000
7 - 10 anni	60.000	80.000
≥ 10 anni	80.000	≥ 120.000





CAPO AREA

Riportando direttamente al Sales Manager, si occupa della gestione del field, coordinando i commerciali/agenti sul territorio stabilendo e monitorando gli obiettivi di fatturato.

Più in dettaglio si occupa di:

- elaborare e realizzare il budget delle attività di vendite dell'area assegnata;
- sviluppare le attività di vendite necessarie al raggiungimento e superamento degli obiettivi pianificati;
- gestire e coordinare la rete di commerciali presenti nell'area assegnata;
- monitorare e sviluppare personalmente il business di vendita;
- garantire la motivazione del personale ed il raggiungimento degli obiettivi prefissati;
- analizzare i dati di vendita sviluppando e monitorando l'attività di reporting;
- sviluppare il portafoglio clienti.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
3 - 5 anni	35.000	45.000
5 - 7 anni	40.000	60.000
7 - 10 anni	50.000	75.000





MARKETING MANAGER

Il Marketing Manager, riportando al Direttore Marketing o al Direttore Commerciale nelle strutture più snelle, ha la responsabilità di uno o più segmenti di mercato/ prodotto.

Il ruolo richiede l'aver maturato una solida esperienza nella gestione di più FSI.

Le maggiori responsabilità sono:

- garantire la corretta implementazione del piano marketing;
- avere la responsabilità diretta del budget promo/pubblicitario;
- garantire gli obiettivi di market share e di profittabilità;
- motivare la struttura marketing garantendone una continua formazione.

La possibile evoluzione del ruolo è la Direzione Marketing.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
4 - 7 anni	40.000	55.000
7 - 10 anni	55.000	70.000





IL SETTORE

Il settore dell'Asset Management si occupa della gestione del patrimonio di clienti privati ed istituzionali oltre a fornire consulenza sulla composizione del portafoglio dei prodotti finanziari: dall'azionario ai prodotti bilanciati, fino a strumenti altamente complessi.

Il mercato ha registrato una significativa vivacità data dalla presenza di nuovi player internazionali, elemento che ha portato ad un considerevole potenziamento dell'area commerciale in particolare.





SALES RETAIL

E' responsabile dello sviluppo e del mantenimento della clientela interfacciandosi con gli interlocutori di riferimento (gestori, reti di promotori, etc) e garantendo il corretto flusso di informazioni dal field al Management e alle funzioni tecniche coinvolte nei processi.

Più in dettaglio si occupa di:

- mantenere la relazione con i clienti e formare le reti di vendita;
- interfacciarsi con il Portfolio Managers;
- garantire ai clienti un appropriato livello di servizio;
- sviluppare new business;
- ampliare la gamma prodotti con la clientela esistente;
- realizzare presentazioni e proposte.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
3 - 5 anni	45.000	55.000
5 - 7 anni	55.000	80.000
≥ 8 anni	80.000	≥ 95.000





SALES INSTITUTIONAL

Si interfaccia con gli interlocutori istituzionali (Banche, fondi pensioni, fondazione, etc), sviluppando e gestendo negoziazioni complesse con responsabilità sui prodotti e sulle fees.

Più in dettaglio si occupa di:

- acquisizione di mandati di gestione da Investitori Istituzionali;
- gestione della relazione con gli Investitori Istituzionali;
- analisi dei mercati finanziari;
- costruzione ed implementazione di linee di gestione per la Clientela;
- asset allocation strategica e tattica;
- analisi dei prodotti;
- definizione politiche di marketing strategico;
- analisi della concorrenza e delle principali tendenze di mercato.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
5 - 8 anni	50.000	80.000
≥ 8 anni	80.000	≥ 110.000





IL SETTORE

Il settore Retail riguarda la vendita e la gestione di prodotti e servizi finanziari rivolti alla clientela privata ed imprenditoriale.

I professionisti che vi operano amministrano localmente un proprio portafoglio di clientela, gestendo sia il comparto degli impieghi sia della raccolta.





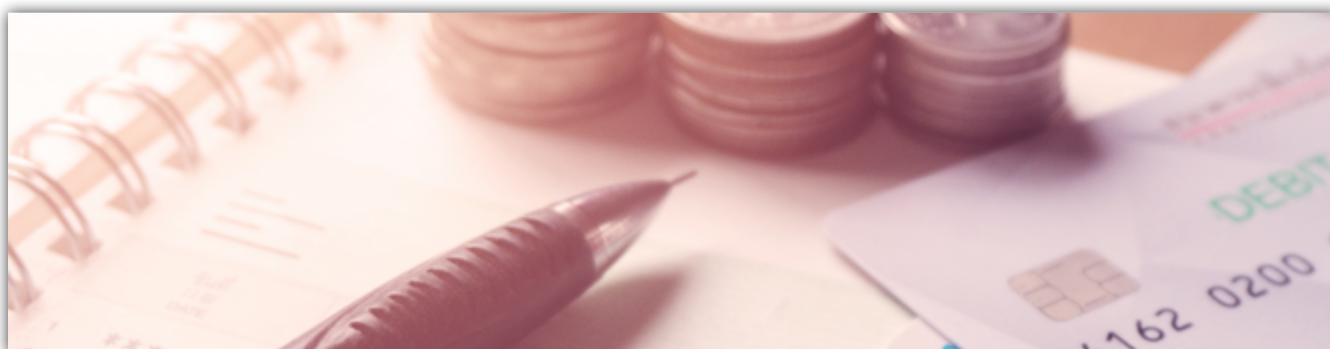
GESTORE

Sono accomunati da consolidate competenze finanziarie, indispensabili per una corretta valutazione delle linee di investimento o del merito creditizio e posseggono spiccate doti commerciali, fondamentali per un'efficace relazione con la clientela.

Inseriti in una filiale o un centro imprese, i Gestori hanno il compito di:

- amministrare e sviluppare un proprio portafoglio clienti;
- promuovere i prodotti ed i servizi bancari;
- garantire un'assistenza puntuale ed efficace alla clientela;
- conoscere approfonditamente la piazza di riferimento.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
1 - 3 anni	35.000	45.000
4 - 6 anni	40.000	50.000
6 - 8 anni	50.000	55.000





DIRETTORI DI FILIALI

I Direttori di Filiali si occupano delle seguenti attività:

- gestione operativa e sviluppo commerciale della filiale di assegnazione;
- definizione del budget e delle strategie volte al raggiungimento degli obiettivi concordati;
- analisi e valutazione del merito credito;
- coordinamento e motivazione del proprio team di lavoro;
- consolidate competenze in ambito raccolta e impieghi.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
6 - 8 anni	40.000	60.000
10 - 12 anni	50.000	70.000





IL SETTORE

Le Banche Private si occupano della gestione di una clientela con ingenti patrimoni.

Le principali attività di cui si occupano sono:

- la costruzione di un asset allocation personalizzata degli investimenti finanziari e assicurativi;
- consulenza per la gestione dei patrimoni immobiliari;
- pianificazione fiscale;
- consulenza per gli investimenti in beni artistici;
- pianificazione successoria.





PRIVATE BANKER

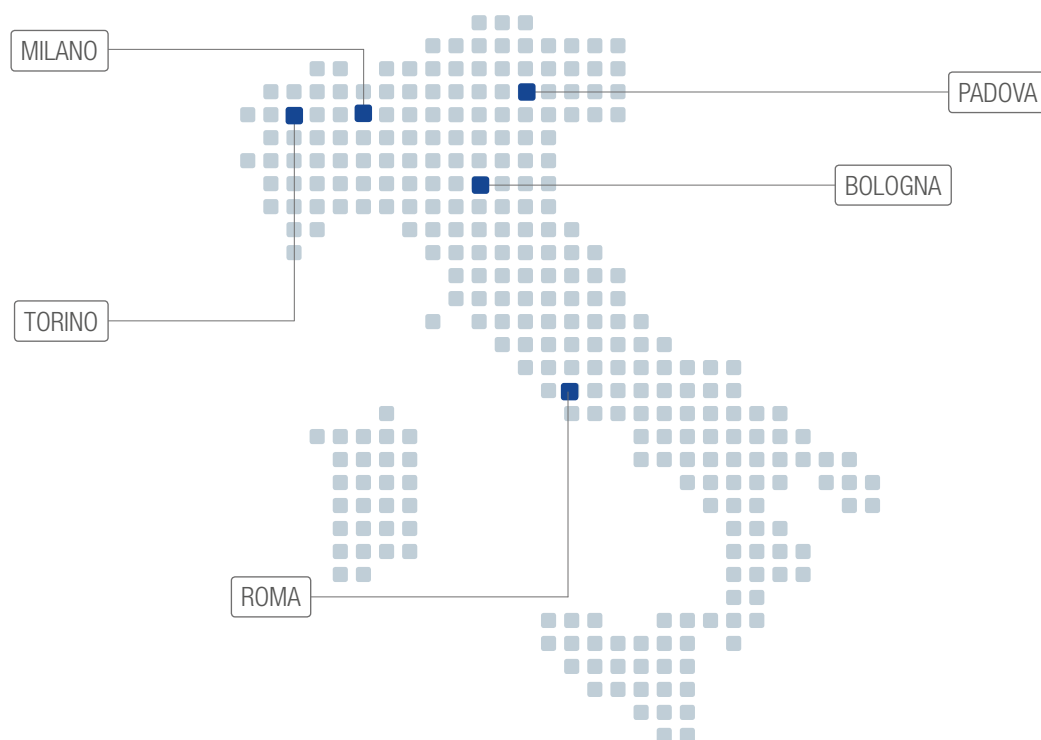
I professionisti che operano in questo settore solitamente hanno un forte background nella negoziazione titoli, negli asset allocation e una forte conoscenza dei principali strumenti finanziari presenti sui mercati.

Hanno maturato ottime doti relazionali e commerciali nel corso del tempo, fidelizzando la propria clientela.

Generalmente è possibile che un private banker giunga a tale qualifica dopo differenti percorsi professionali: provenienza dal retail, dopo aver gestito in filiale o presso la sede centrale i patrimoni della clientela di più elevato standing; provenienza dal corporate finance, dopo aver fornito una consulenza allargata nella gestione dei flussi finanziari di piccole o medie aziende; provenienza dalla gestione finanziaria, responsabili di realtà di gestione (fondi, sim, etc), che decidono di gestire un proprio portafoglio clienti forti delle loro competenze tecniche.

RETRIBUZIONE		
Esperienza	RAL Min	RAL Max
0 - 5 anni	35.000	60.000
5 - 10 anni	60.000	90.000
≥ 10 anni	90.000	≥ 130.000





Milano

Via Spadari 1
20123 Milano
Tel. 0039 02 806 800 1

Roma

Via Arcangelo Corelli 10
00198 Roma
Tel. 0039 06 853 770 1

Torino

Via G. Botero 18
10122 Torino
Tel. 0039 011 55 70 555

Bologna

Via Calzolerie 2
40125 Bologna
Tel. 0039 051 09 23 091

Padova

Via Cesare Battisti 3
35121 Padova
Tel. 0039 049 7844 101



Michael Page