

Trend Prioritarie la conoscenza delle lingue e la capacità di lavoro in team

Occupazione Il lavoro? Ora cercatelo nel Fondo

La finanza dà segni di risveglio, risparmio gestito in testa
Le chance: dalle relazioni coi clienti ai controlli antiriciclaggio

DI ANDREA SALVADORI

La conoscenza approfondita delle lingue straniere e la capacità di lavorare su progetti trasversali e di ampio respiro sono due delle principali competenze che anche le aziende del settore finanziario richiedono ai candidati che ambiscono a posizioni lavorative al loro interno.

«Purtroppo ancora oggi molti giovani professionisti, freschi di laurea e master, o tanti manager con curriculum di tutto rispetto, perdono importanti opportunità professionali perché non parlano bene le lingue straniere, l'inglese in primis. Pare paradossale, ma nella società globalizzata, dove l'internazionalizzazione è ormai la parola d'ordine del business, l'Italia rimane ancora molto indietro per quanto riguarda la padronanza degli idiomi stranieri». A dirlo è Diego Di Barletta, responsabile della divisione Finance Hunters, la unit che all'interno del gruppo Technical Hunters si occupa di head hunting e coaching nel settore finanziario e legal.

«Il saper lavorare con un approccio di project management è un'altra area di attività che i potenziali

candidati farebbero bene a coltivare, con appositi interventi formativi: le aziende hanno sempre più bisogno di professionalità in grado di lavorare a distanza, in remoto, in modo collaborativo e sinergico».

Le nuove normative nazionali e internazionali, a partire da Basilea II e Basilea III, stanno spingendo gli enti finanziari a cercare per esempio nuove professionalità nel mercato in materia di controllo del rischio, dei processi e delle attività di

riciclaggio o a investire in formazione per riqualificare figure già operative al loro interno. I professionisti del settore bancario e finanziario devono dunque tenere conto delle evoluzioni delle esigenze degli operatori di un mercato reduce da un lungo periodo di crisi e, dunque, di tagli anche del costo del lavoro. Anche perché in questi mesi banche, istituzioni finanziarie e gruppi assicurativi stanno dando i primi segnali di risveglio con ricadute posi-

QUANTO SI GUADAGNA Le retribuzioni nel settore della finanza a seconda dell'area di attività. Dati in euro

2013	Area risk & compliance	Compliance	Risk manag.	Antiriciclaggio
	Junior (0/ 2 anni di anzianità)	22.000 - 30.000	21.000 - 28.000	23.000 - 27.000
Specialist (3/ 5 anni di anzianità)	31.000 - 42.000	29.000 - 40.000	28.000 - 42.000	
Senior/professional (5/ 8 anni di anzianità)	43.000 - 65.000	41.000 - 68.000	43.000 - 70.000	
2014	Area risk & compliance	Compliance	Risk manag.	Antiriciclaggio
	Junior (0/ 2 anni di anzianità)	22.000 - 30.000	22.000 - 29.000	23.000 - 30.000
Specialist (3/ 5 anni di anzianità)	31.000 - 45.000	30.000 - 42.000	31.000 - 45.000	
Senior/professional (5/ 8 anni di anzianità)	46.000 - 70.000	43.000 - 72.000	46.000 - 71.000	

Fonte: The Technical Hunters

S. Avaltroni



tive anche sul fronte occupazionale.

Dinamismo

In questo contesto, un settore che mostra segnali di particolare dinamismo, segnala Finance Hunters, è il comparto delle società di gestione del risparmio. «Lo stato di salute delle società operanti nel risparmio gestito — commenta Di Barletta — è certificato dai dati di Assogestioni. Nel corso del 2013 il patrimonio ha raggiunto i 1.333 miliardi di euro e la raccolta netta ha superato la vetta dei 65 miliardi. Gli indicatori hanno continuato a essere positivi anche nel corso del primo trimestre dell'anno». Protagonisti dell'ascesa del comparto sono soprattutto realtà estere che hanno ripreso a investire in Italia. «Il professionista più ricercato dalle sgr — sottolinea Di Barletta — è il relationship manager, una figura commerciale preparata non solo per l'attività di vendita ma anche per la costruzione del

brand: una società in fase espansiva ha infatti bisogno di acquisire quegli elementi valoriali che le permettano di rafforzare e consolidare la sua posizione sul mercato».

Le sgr che stanno ottenendo i migliori risultati sono quelle dedicate alla clientela retail, ovvero ai financial advisor e ai network del private banking: a loro spetta non a caso il 50% delle ricerche di nuovo personale. Il 40% invece è ad appannaggio delle sgr che operano nel wholesale (banche e società di intermediazione mobiliare), il 10% all'istituzionale (fondi pensioni, casse di previdenza, mondo delle fondazioni). La differenziazione dei livelli retributivi del relationship manager è legata alla seniority del candidato. Le sgr estere offrono in media livelli salariali più alti (75mila euro contro i 60mila delle sgr italiane) e soprattutto valorizzano molto la componente variabile della retribuzione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

