

La Provincia di Lecco

Data: 20.10.2026 Pag.: 13
Size: 442 cm2 AVE: € 7514.00
Tiratura:
Diffusione: 2306
Lettori:



Professione private banker

*Ecco chi sono i professionisti
che gestiscono in media 61 milioni
di euro a testa. Quanta esperienza
hanno, quanto sono apprezzati
dai clienti e quanto guadagnano*

Ogni mattina si alzano e hanno un problema: devono gestire, proteggere e incrementare un patrimonio medio di 61 milioni di euro che non gli appartiene. Sono i private banker, la crema del settore bancario, i più bravi e anche i più ricchi. L'identikit del professionista incaricato di gestire i patrimoni oltre i 500.000 euro, descritto nelle indagini dell'Associazione Italiana Private Banking e da osservatori come Hunters Group, rivela un profilo caratterizzato da maturità ed esperienza. Quasi la metà (47%) dei banker italiani ha tra i 50 e i 60 anni, mentre la quota di ultra-sessantenni raggiunge il 14%. La presenza di under 40 è, invece, più ridotta, motivo per cui le banche stanno attivamente cercando di inserire e formare

giovani talenti.

La stabilità professionale è un tratto distintivo del settore, con un'anzianità in azienda spesso superiore ai 10 o 20 anni, consolidata da patti di stabilità e clausole di non concorrenza.

Il percorso formativo dei private banker è di stampo accademico. Il requisito fondamentale è la laurea in discipline economico-giuridiche, come economia, scienze bancarie, giurisprudenza o scienze politiche, spesso integrata da master in gestione patrimoniale. Oltre al titolo, è obbligatoria l'iscrizione all'albo dei Consulenti Finanziari, mentre i profili di eccellenza acquisiscono certificazioni internazionali come Efa o Efp rilasciate da [Efp](#).

Questo livello di competenze si riflette in retribuzioni tra le più alte del settore finanziario, regolate da logiche meritocratiche. Per i dipendenti junior con meno di 5 anni di esperienza, il fis-

so oscilla tra i 50.000 e i 68.000 euro lordi annui, con un bonus variabile fino al 50%. I senior con portafogli consistenti da 80 a 150 milioni percepiscono un fisso da 72.000 a oltre 150.000 euro all'anno, ma la componente variabile legata ai risultati può raddoppiare la cifra, superando i 250.000 o 300.000 euro annui. Poi ci sono i top performer che gestiscono patrimoni Ultra High Net Worth che superano regolarmente i 500.000 euro totali. Per i consulenti a provvigione con partita Iva, le entrate nette dei profili senior variano mediamente tra gli 80.000 e i 300.000 euro annui.

L'efficacia dei banker è confermata dal livello di gradimento della clientela, con una percentuale di soddisfatti che oscilla tra il 60% e il 71%, toccando punte del 70,6% nei migliori istituti e registrando un tasso di fedeltà grazie al quale 68 clienti su 100 si dichiarano fortemente legati al proprio referente. Il motivo primario dell'ap-

prezzamento risiede nel fattore relazionale e umano per il 37% dei clienti, superando il valore attribuito alle sole performance di portafoglio o alla trasparenza. Tutte le percentuali di gradimento sono superiori a quelle delle banche generaliste.

La Provincia di Lecco

Data: 20.10.2026 Pag.: 13
 Size: 442 cm2 AVE: € 7514.00
 Tiratura:
 Diffusione: 2306
 Lettori:



A livello operativo, un private banker italiano assiste in media tra gli 80 e i 200 clienti. La dimensione del portafoglio dipende dal modello di business: nel wealth management personalizzato per i grandi patrimoni i numeri sono molto più ridotti, come dimostrano i 42 clienti medi per banker in Intesa Sanpaolo Private Banking. Nelle grandi reti commerciali, invece, i volumi salgono, attestandosi sui 160 clienti in Sanpaolo Invest, circa 200 in Unicredit e 206 nella rete Fideuram, mentre gli operatori delle filiali estere gestiscono in media 86 posizioni ciascuno.

Franco Oppedisano

