



## Südtirol Bank. consulenti in piena libertà

📅 11/10/2024 ⌚ 11:10 ✍️ REDAZIONE

CONDIVIDI



Peter Mayr, vice presidente e fondatore di Südtirol Bank, lavora nel mondo finanziario da più di 40 anni. È un veterano del settore e, proprio come un buon veterano, ha capito da moltissimo tempo una cosa: andare controcorrente, muoversi in una direzione quando quasi tutti vanno in quella opposta, è spesso una scelta vincente che alla lunga dà i suoi frutti.

### Niente ordini di scuderia

Di sicuro Mayr è andato controcorrente quando ha deciso di sposare tra i primi in Italia la "filosofia" dell'architettura aperta e di mantenerla negli anni fino ai giorni nostri, quando invece diverse banche-reti, comprese le più grandi, l'abbandonavano per indirizzarsi sui prodotti della casa, sui fondi delle società di gestione controllate o collegate, da piazzare sul mercato con precisi ordini di scuderia. Di ordini di scuderia, per quel che riguarda i prodotti, i consulenti di Südtirol Bank non ne ricevono affatto. Niente fondi della casa da piazzare, niente strumenti finanziari da spingere al massimo sul mercato perché pieni di commissioni che fanno guadagnare i distributori prima che i clienti. A Südtirol Bank ci sono piuttosto decine e decine di fondi, Etf o strumenti finanziari diversi, di differenti società di gestione emittenti, tutti cuciti su misura per soddisfare al meglio le esigenze della clientela. "Libertà e indipendenza sono i due fattori presenti del nostro Dna", dice Mayr a BLUERATING, che sottolinea come queste due qualità si tocchino con mano proprio nel lavoro quotidiano dei consulenti finanziari della rete di Südtirol Bank. Si tratta di una squadra di quasi 200 professionisti che ha una vocazione nazionale, benché il nome della banca riveli il legame con il territorio di Bolzano e dell'Alto Adige, sua zona di origine. "Soltanto 8 dei nostri consulenti oggi sono nell'area altoatesina", aggiunge Mayr, "tutti gli altri operano nel resto d'Italia, dalle Alpi alla Sicilia".

### **Ingressi importanti**

Del resto, basta leggere le notizie sui reclutamenti pubblicate periodicamente da Bluerating.com (il sito web della nostra testata) per vedere come Südtirol Bank sia capace di attirare professionisti in tutta la Penisola, provenienti spesso dai big nazionali della financial advisory. "Negli ultimi mesi e anni abbiamo reclutato molti consulenti delle maggiori reti", dice Christian Lato, condirettore generale della banca, "che si sono rivolti a noi in primis per un motivo: sopportavano ormai malvolentieri certe pressioni che arrivano dall'alto e dai loro manager di riferimento, all'interno di strutture piramidali che da noi sono completamente assenti". Lato sottolinea che, oltre all'architettura aperta, la rete di Südtirol Bank ha introdotto fin dal 2012 la possibilità per i consulenti di operare con il sistema del fee only che nel mondo anglosassone è prevalente e prevede notoriamente il pagamento di una parcella da parte dei clienti per il servizio di advisory ricevuto, senza commistioni di interesse tra chi crea i prodotti finanziari come le case di gestione e chi li distribuisce sul mercato come le banche-reti.

### **Il sistema fee based**

"Quando l'abbiamo introdotta nel 2012, la remunerazione fee based aveva un peso marginale nei nostri bilanci, oggi siamo a una quota di circa il 30%", aggiunge Lato che ricorda anche come Südtirol abbia mantenuto un servizio di gestione del portafoglio, abbandonato invece da altre realtà del mercato perché giudicato non più conveniente per le banche e le reti dopo l'introduzione della direttiva Mifid. "La crescita dei ricavi generati dalla consulenza basata sulle fee", continua Lato, "testimonia come sia sbagliato pensare che questo sistema non sia capito o accettato dai clienti. Ci sono investitori che lo apprezzano proprio per il grado di trasparenza che garantisce". Oltre alla trasparenza, secondo Lato, la banca può vantare anche una piattaforma tecnologica su cui ha investito molto e che rende snella la gestione del rapporto tra cliente e consulente, attraverso l'utilizzo della firma digitale a distanza. La banca altoatesina offre ai clienti anche servizi di pianificazione assicurativa attraverso un software proprietario e attraverso le soluzioni di Südtirol Vita&Danni, intermediario che offre le coperture di alcune tra le maggiori compagnie presenti sul mercato.

### **Albarelli nella squadra**

Le masse in gestione di Südtirol Bank ammontano a circa 1,45 miliardi di euro e superano la soglia di 1,58 miliardi se si tiene conto anche del business assicurativo. "Il nostro piano industriale triennale, varato a gennaio, prevede una crescita per le masse di circa 110 milioni di euro l'anno", dice Lato, "ed è improntato al massimo realismo negli obiettivi, ben sapendo che esistono sempre periodi positivi e negativi nel nostro settore". Nella primavera scorsa si è unito alla squadra di Südtirol Bank un manager che conosce profondamente il settore del risparmio gestito italiano e internazionale. Sergio Albarelli, ex amministratore delegato di Azimut Holding e, prima ancora, senior director Southern Europe & Benelux di Franklin Templeton, è infatti entrato nel consiglio di amministrazione della banca anche per supportare la direzione generale nello sviluppo della rete dei consulenti finanziari e private banker. A spingerlo a questo ritorno in campo nei mesi scorsi è stata la stima che ha verso Mayr e la sua storia professionale e manageriale ma anche la consapevolezza di approdare in una realtà dalle radici robuste, come sottolinea il suo stesso fondatore. "Vede questi numeri?", dice Mayr mostrando i dati sul Cet 1, l'indicatore che misura la solidità patrimoniale della banca. "Siamo oltre il 28%, ben al di sopra di tutte le maggiori banche-reti attive in Italia che, nei migliori dei casi, non vanno oltre il 20-24%". I numeri, insomma, per il fondatore di Südtirol Bank parlano chiaro.