

DIVENTARE PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO GESTITO

Dal gestore al promotore finanziario, al consulente indipendente. Le professionalità sono diverse, ognuna con le sue competenze e percorsi formativi. Ecco come accedervi

Private banker o promotore finanziario. Gestore o advisor di portafoglio. O ancora consulente finanziario indipendente. Sono diversi i percorsi professionali che possono aprire le porte di accesso al mondo del risparmio gestito. Percorsi tutt'altro che in discesa. Anzi. La laurea specialistica in alcuni casi è necessaria ma non sufficiente. È fondamentale "formarsi", magari attraverso corsi di specializzazione, approfondire la professione sul campo e mantenersi sempre aggiornati. La gavetta può essere lunga, fatta di sacrifici. E per alcune professioni può essere utile, se non indispensabile, oltrepassare i confini nazionali. Come per i fund manager. "In questo momento, l'Italia sta attraversando una fase molto difficile, anche come crescita professionale - spiegano da Michael Page - Il mercato estero è più incentivante". Inoltre, per diventare gestori la formazione tecnica è un asset molto importante, soprattutto in termini di studio di metodologie.

NEL MONDO DEI FUND MANAGER

Per svolgere questa professione è necessaria un'ottima conoscenza delle principali tecniche di gestione e delle diverse strutture dei mercati finanziari, nonché di tutti gli strumenti a disposizione per costruire un portafoglio efficiente: dalle azioni alle obbligazioni, dai fondi agli Etf, fino ad arrivare agli strumenti derivati. E ancora è fondamentale disporre delle competenze economiche necessarie per cogliere i trend dei mercati internazionali. Ed è per questo che prima di passare alla fase operativa, il gestore junior si occuperà principalmente dell'analisi dei mercati finanziari e dei titoli quotati.

ACCEDERE ALL'ALBO DEI PROMOTORI FINANZIARI

A differenza della professione di gestore, per entrare nel mondo nella promozione finanziaria sono necessarie soprattutto doti

relazionali. "Le grandi banche e reti valutano le capacità dei candidati di relazionarsi con i clienti attraverso indagini ad hoc preparate da veri e propri professionisti", fanno notare da Michel Page. Naturalmente anche il know how è importante. E non solo. Gli aspiranti promotori finanziari dovranno anche superare un esame finalizzato all'iscrizione all'Albo. Per iscriversi all'Albo unico dei promotori finanziari è necessario essere in possesso dei requisiti di onorabilità, essere muniti di adeguato titolo di studio (diploma di istruzione secondaria superiore) e naturalmente aver superato la prova valutativa. Le sessioni di esame (tre ogni anno) sono organizzate da Apf, che è l'Organismo di tenuta dell'Albo, e per accedervi è necessario compilare l'apposita domanda di partecipazione. Questa può essere compilata e inviata direttamente online dal sito di Apf (www.albopf.it). Sul portale Apf, è inoltre disponibile un programma completo di formazione su piattaforma di e-Learning. Una piattaforma realizzata grazie al contributo congiunto delle Associazioni di riferimento di Apf: Anasf, per il supporto progettuale, Assoreti Formazione e Sistemi per i contenuti, Abi Formazione per la realizzazione dei corsi e la piattaforma e-Learning. In particolare, per i soli aspiranti promotori iscritti a una sessione di prova valutativa è stata potenziata l'area di studio ed esercitazione Workspace con la pubblicazione della piattaforma di formazione a distanza Apf a completamento del percorso di preparazione nelle materie indispensabili per l'esercizio della professione e, quindi, per il raggiungimento dell'idoneità alla professione. E prima di sostenere l'esame è anche possibile esercitarsi accedendo alle varie simulazioni di prove valutative presenti sul sito.

PROFESSIONE CONSULENTE INDIPENDENTE

Negli ultimi anni, dopo il recepimento in Italia della direttiva Mifid, ha cominciato a prendere forma anche la professione del consulente finanziario indipendente. Il mercato è ancora in attesa che nasca il relativo Albo, "ma oggi, anche senza Albo, è già possibile offrire ai propri clienti servizi di analisi, ricerca finanziaria e pianificazione patrimoniale per investitori privati, unitamente al supporto alle imprese per perizie tecniche su anomalie bancarie legate a conti correnti o a finanziamenti - puntualizza Luca Mainò di Nafop, l'associazione dei professionisti e delle società di consulenza indipendente fee only - Abbiamo riscontrato che la domanda su questi servizi è in forte crescita da qualche anno e consente a molti studi professionali e società di consulenza indipendente di far crescere in maniera significativa il volume d'affari".

Per un giovane che vuole accedere a questa professione, l'ideale sarebbe poter fare esperienza in realtà già affermate e in studi associati dove convivono varie professionalità (commercialisti, avvocati, consulenti aziendali), oltre ovviamente a seguire percorsi formativi operativi specialistici per acquisire la metodologia di prestazione dei servizi. "Tra i servizi più richiesti dalle famiglie che i futuri consulenti imparano frequentando i nostri master operativi Consultique - continua Mainò - ci sono la rinegoziazione delle condizioni bancarie di acquisto/vendita, del deposito titoli, di tasso attivo e passivo, di commissioni varie, delle valute; poi la pianificazione finanziaria, previdenziale e patrimoniale e l'analisi del portafoglio con valutazione di efficienza e calcolo di incidenza dei costi. Le imprese richiedono invece soprattutto assistenza e perizie tecniche sui propri conti correnti per eventuali anomalie bancarie e per la valutazione ed eventuale sostituzione o rinegoziazione di mutui e finanziamenti".

Solo per chi vuole fare anche raccomandazioni personalizzate su strumenti finanziari è necessaria l'iscrizione all'Albo, a cui promotori finanziari e quadri bancari, con due anni di attività negli ultimi tre, potranno iscriversi d'ufficio: basterà essere in possesso del diploma di scuola media superiore e del requisito di indipendenza (gli interessati dovranno quindi lasciare il mandato o licenziarsi dalla banca). "Verranno iscritti d'ufficio anche tutti i consulenti indipendenti, sia persone fisiche sia persone giuridiche, che all'1 novembre 2007 erano già in attività e in questi anni hanno continuato ad operare in forza del cosiddetto periodo transitorio", conclude Mainò. ☼



Luca Mainò,
Nafop →

