



IL CONSULENTE: UNA PROFESSIONE PER GIOVANI?

Secondo gli ultimi dati disponibili, i consulenti finanziari iscritti all'Albo OCF sono pari a 54.490 ma solo l'1,7% dei consulenti ha meno di 30 anni.

Ad oggi, l'età media dei consulenti finanziari è 49,5 anni e ben l'87% dei consulenti ha un'età superiore ai 40 anni, il 48,9% supera i 50 anni e il 5,6% ha oltre 65 anni. Pare proprio che quella del consulente sia una professione poco attraente per le nuove generazioni. È proprio così? Patrimoney lo ha chiesto a tre giovani consulenti.

a cura della redazione

«La selezione come sempre è all'ingresso. La professione non è assolutamente preclusa ai giovani, ma di certo non è adatta a tutti. Oggi più che mai» ci spiega Luca Lecchini Certificato EFPA European Financial Planner EFP «è necessario essere sempre più preparati e qualificati e questo rende la nostra una professione d'élite; da qualche anno infatti le Reti e le Banche tradizionali stanno cercando sul mercato figure altamente qualificate o di comprovata esperienza in ambito bancario, assicurativo e in materia d'investimento».

Come mai la scelta è caduta su

questa professione così complessa?

Spesso l'interesse nasce durante il periodo universitario nel quale si comincia ad avere contezza delle proprie ambizioni. «L'idea sempre più concreta di diventare consulente finanziario l'ho maturata negli ultimi anni universitari, momento in cui ho iniziato ad avere un maggior dialogo sulla professione con mio padre, anche lui consulente finanziario. Attraverso questo confronto ho percepito l'importanza e il valore intrinseco di questo mestiere: aiutare le persone a soddisfare i loro bisogni, conservare e proteggere il loro patrimonio», ci racconta Ni-

cola Franchetto, Jr Financial Advisor presso SCM SIM, la prima sim quotata sul mercato AIM di Borsa Italiana. SCM, multi family office specializzato nella consulenza patrimoniale "fee only", gestisce 1,1 miliardi di euro di masse, di cui circa l'80% in regime di consulenza e circa il 20% in gestione con un team di consulenti finanziari di 30 professionisti e un portafoglio di circa 500 clienti.

E le difficoltà non sono mancate.

Le crisi economiche, gli scandali che hanno colpito il sistema bancario da un lato e la giovane età dall'altro, possono rappresentare dei limiti ti-

SCM SIM

SCM SIM investe nei giovani e soprattutto in questa nuova professione che richiede costante formazione

EMANUELE BIGONI
Jr Wealth Manager presso SCM SIM



SCM SIM mi ha fornito tutti gli strumenti utili per conoscere ed esercitare al meglio questa professione

NICOLA FRANCHETTO
Jr Financial Advisor presso SCM SIM



pici per chi si affaccia a questa professione la cui chiave di successo è basata sul rapporto di fiducia con il cliente. Ad ogni modo, il consulente non è solo: «La società nella quale collaboro investe nei giovani e soprattutto in questa nuova professione che richiede costantemente formazione su tutti gli aspetti che riguardano protezione e pianificazione del patrimonio del cliente senza limitarsi alla pura gestione dei bankable asset» afferma Emanuele Bigoni Jr Wealth Manager di SCM SIM.

Sulla formazione insiste Nicola Franchetto: «SCM SIM, fin dall'inizio, mi ha fornito tutti gli strumenti utili per conoscere ed esercitare al meglio questa professione. Ho frequentato sia corsi di formazione professiona-

le interni legati al mondo della pianificazione finanziaria, successoria e assicurativa, sia il corso per Analisti e Consulenti Finanziari presso l'IAF (Associazione Italiana Analisti Finanziari); entrambi mi hanno dato modo di migliorare e potenziare le mie conoscenze».

E i senior che tipo di supporto forniscono alle giovani leve?

«Dipende molto dalla visione d'insieme» ci risponde Lecchini. «Come in tutte le attività, c'è chi, mandante o consulente, predilige il lavoro del singolo e chi il lavoro in squadra. Personalmente ritengo che per ottenere risultati bisogna essere singolarmente molto preparati, ma un gruppo di persone molto preparate che lavorano insieme, fianco a fian-

co otterranno sempre grandissimi risultati».

E con il cliente, che tipo di relazione si instaura?

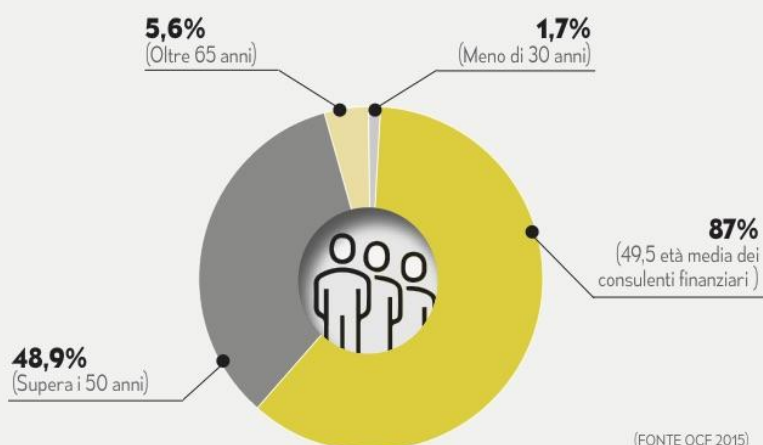
Il rapporto dipende in qualche modo anche dal target di clientela. «I nostri» afferma Bigoni «si dividono fondamentalmente in tre categorie principali: imprenditori affermati che hanno l'obiettivo di cedere l'azienda e ripartire il ricavato all'interno del proprio gruppo familiare, imprenditori quarantenni che, nel pieno della loro vita lavorativa, devono gestire situazioni complesse e proteggersi dai rischi che si presentano lungo la vita di un individuo e infine i giovani imprenditori trentenni estremamente determinati nel perseguire gli obiettivi della propria azienda o che vogliono creare qualcosa di nuovo».

Il giovane consulente qualificato può conquistare la fiducia della clientela ed enormi fette di mercato

LUCA LECCHINI
EFPA European Financial Planner EFP



54.490 I CONSULENTI FINANZIARI ISCRITTI ALL'ALBO OCF



Quando l'incontro diventa vincente

Tuttavia ciò che accomuna tutti i clienti è la ricerca di sicurezza, valore e qualcuno di cui potersi fidare. «I clienti non scelgono più per simpatia o parentela come in passato, ma in un mondo sempre più digitale e social valutano attentamente le persone che gli si pongono davanti analizzando le competenze, le attitudini, la capacità relazionale e l'esperienza di ognuno. E in tutto questo il giovane consulente, ambizioso, preparato e qualificato può conquistare velocemente la fiducia della clientela ed enormi fette di mercato» conclude Lecchini.