

CONSULENTI &
RETI

Non è una passeggiata

di Alessandro Secciani

A raccontare le difficoltà dell'inizio della professione di consulente, questa volta sono coloro che il problema del debutto l'hanno vissuto da poco sulla loro pelle e che, in alcuni casi, non sono ancora a pieno regime nella professione. A parte qualche eccezione, pochissimi hanno detto che l'inizio è stato facile: anzi qualcuno ha affermato, senza mezzi termini, che talora è stato proprio necessario stringere i denti. Costantemente positivo, invece, il giudizio sul supporto della società e, soprattutto, dei colleghi più anziani, che si sono dimostrati sempre decisivi per stabilizzarsi nella professione

Ci vogliono davvero almeno sei anni perché un giovane consulente possa definirsi affermato e portare avanti la sua professione in piena autonomia? Fondi&Sicav aveva proposto, nel numero di febbraio, questa domanda ad alcuni ma-

nager delle maggiori reti italiane e nella sostanza questa valutazione era stata confermata, anche se alcune società hanno affermato che c'era la possibilità di accorciare di uno o due anni il tempo necessario per stabilizzarsi in una professione che certamente richiede un grande impegno. Del resto, era stato fatto notare, qualsiasi giovane decida di intraprendere una carriera da libero professionista, che sia un neocommercialista o un neoavvocato, non fa sicuramente meno fatica.

In questa nuova puntata dell'inchiesta è stata data la parola ai giovani, a coloro che hanno vissuto sulla propria pelle l'esperienza di iniziare da zero dopo gli studi un'attività, come quella di consulente, che comporta, oltre a una formazione completa, anche una notevole capacità commerciale e una forte determinazione. Le storie che seguono hanno tutte un lieto fine, ma certo non si può dimenticare che molti aspiranti advisor hanno preferito, dopo un periodo più o meno lungo, cercare altre strade. Ma,



GIULIO GARDELLA
private banker
Sanpaolo Invest

«Il cammino verso il raggiungimento dell'obiettivo di diventare un consulente finanziario è stato caratterizzato da una forte ambizione e un duro lavoro. Da quando ho iniziato questo percorso mi sono da subito imposto obiettivi particolarmente sfidanti che mi aiutano a focalizzare dove voglio arrivare: la capacità di scomporre gli obiettivi di lungo termine in tanti obiettivi di breve è una qualità imprescindibile»

GIULIO GARDELLA

anche in questo caso, non si tratta di una prerogativa solo della professione di consulente.

UN DURO LAVORO

A dare un primo quadro delle difficoltà non semplici da superare è **Giulio Gardella**, private banker di **Sanpaolo Invest**. «Il cammino verso il raggiungimento dell'obiettivo di diventare un consulente finanziario è stato caratterizzato da una forte ambizione e un duro lavoro. Da quando ho iniziato questo percorso mi sono da subito imposto obiettivi particolarmente sfidanti che mi

aiutano a focalizzare dove voglio arrivare: la capacità di scomporre gli obiettivi di lungo termine in tanti di breve è una qualità imprescindibile. Organizzare e pianificare sono strumenti importanti che utilizzo per dare ordine e coerenza nell'operatività di ogni giorno. È stato sicuramente impegnativo arrivare ai risultati che ho raggiunto, ma, per questo motivo, molto appagante, anche se il mio intento è fare meglio ogni anno. Accompagnare il cliente verso le decisioni d'investimento è una fase sicuramente delicata e richiede tempi diversi, a seconda dell'interlocutore e gestire con serenità le parti del lavoro sulle quali non abbiamo controllo è una caratteristica fondamentale».

Un quadro di indubbie difficoltà iniziali lo fornisce anche **Davide Galliacci**, di **Banca Generali**, che opera nella zona di Piacenza: «lo ho iniziato come dipendente di un gruppo di consulenti nel 2010, poi, dopo alcuni anni, nel 2015 ho avuto il mandato e li ho realizzato di essere riuscito nel primo pezzettino del mio percorso professionale. È stato un risultato importante. Ma da quel momento è iniziato un altro film, dove ho preso più consapevolezza del ruolo, ma ci sono voluti altri cinque anni buoni di servizio basato su serietà e professionalità, per sentirsi davvero riconosciuto come un vero consulente di successo. Certamente, ci sono stati momenti difficili, le difficoltà sono state quelle più legate a ciò che non possiamo controllare: i mercati, gli episodi geopolitici. Tutto ciò può fare sentire soli, nonostante il grande supporto dei colleghi».



DAVIDE GALLIACCI
consulente finanziario
Banca Generali

«Nel 2015 ho avuto il mandato e li ho realizzato di essere riuscito nel primo pezzettino del mio percorso professionale. È stato un risultato importante. Ma da quel momento è iniziato un altro film, dove ho preso più consapevolezza del ruolo, ma ci sono voluti altri cinque anni buoni, di servizio basato su serietà e professionalità, per sentirsi davvero riconosciuto come un vero consulente di successo»

DAVIDE GALLIACCI





PIER PAOLO FARABEGOLI
consulente finanziario
Banca Generali

«L'ostacolo più grande è stato il cambio di paradigma rispetto al mondo bancario, la necessità di doversi organizzare in proprio, perché nulla avviene per caso in questa professione. Occorre essere sempre concentrati sul lavoro e sui bisogni del cliente»

PIER PAOLO FARABEGOLI

UN PAIO D'ANNI

Un quadro più ottimista viene fornito da **Pier Paolo Farabegoli**, sempre di **Banca Generali**, che opera a Rimini. «Venendo da un contesto di dipendente nel settore bancario, direi che mi ci è voluto un paio d'anni per avere la certezza che davvero quello poteva essere il mio percorso, grazie anche ai programmi di inserimento di Banca Generali. Poi, ci sono stati altri due momenti in cui mi sono sentito di avere fatto un salto di qualità. Prima, nel 2017, quando ho avuto l'incarico da executive manager nel mio distretto: è stato un bell'attestato di fiducia a 29 anni. E infine, nel 2019, quando un collega molto senior mi ha chiesto di collaborare in team con lui e di affiancarlo in vista del suo pensionamento, in ottica di passaggio generazionale. È stato un altro grandissimo attestato di fiducia, una conferma della bontà del percorso e del lavoro fatto. L'ostacolo più grande

è stato il cambio di paradigma rispetto al mondo bancario, la necessità di doversi organizzare in proprio, perché nulla avviene per caso in questa professione. Occorre essere sempre concentrati sul lavoro e sui bisogni del cliente».

NON È UN LAVORO PER TUTTI

Anche **Maurizio Carelli**, consulente finanziario di **Copernico Sim**, fa comprendere che la strada per potersi definire arrivati non è semplice ed è suddivisa in diverse tappe intermedie. «Il primo passo è rappresentato dal triennio: dopo tre anni, il giovane consulente dovrebbe avere capito se ha preso la strada giusta per la propria carriera lavorativa. Il primo obiettivo del neo-consulente è, infatti, comprendere se questo lavoro può essere adatto alla propria personalità. La verità è che questo non è un lavoro per

tutti. Una delle caratteristiche principali per proseguire a operare in questa realtà è il piacere di condividere il proprio tempo con le altre persone, stare a contatto con loro: bisogna essere predisposti a un'attività commerciale. Col tempo si impara, in base alle proprie qualità caratteriali e personali, qual è il modo migliore per approcciare i propri potenziali clienti, che sia tramite telefono o con visite a freddo o ancora attraverso i social o con altri strumenti a disposizione. Dopo un quinquennio, se il lavoro è stato fatto bene in precedenza, la strada è in discesa. All'inizio, soprattutto se si comincia molto giovani, la propria credibilità è molto bassa, perché si è visti come inesperti dalle persone che si incontrano. Ricevere i primi "no", non è né semplice né piacevole per nessuno. A inizio carriera, come in tutti i percor-





MAURIZIO CARELLI
consulente finanziario
Copernico Sim

«Dopo un quinquennio, se il lavoro è stato fatto bene in precedenza, la strada è in discesa. All'inizio, soprattutto se si comincia molto giovani, la propria credibilità è molto bassa, perché si è visti come inesperti dalle persone che si incontrano. Ricevere i primi "no", non è né semplice né piacevole per nessuno»

MAURIZIO CARELLI

si lavorativi, è necessario fare un po' di gavetta, ma una volta che la propria presenza sul mercato è significativa da diversi anni e dopo avere creato una base solida di clienti e di portafoglio gestito, gli sforzi per cercare nuovi investitori si riducono drasticamente in favore di referenze che arrivano senza più nemmeno richiederle. Da quel momento in avanti la crescita del proprio lavoro è tendenzialmente esponenziale.

UNA VISIONE IN ROSA

Una visione tutta in rosa arriva invece da **Saverio Montenegro** (30 anni), consulente finanziario di **Banca Widiba** «Ho iniziato la mia carriera nel mondo della consulenza finanziaria in Banca Widiba, dopo avere conseguito la laurea in economia e commercio e avere sostenuto l'esame per l'iscrizione all'Albo unico dei consulenti finanziari



nel 2021. Se in media gli studi indicano tempistiche di circa sei anni per l'affermazione di un giovane consulente finanziario, in Banca Widiba lo stesso percorso ne prevede circa quattro e, nel mio caso, dopo tre anni, posso dire di essere ben avviato. Non mi sento ancora di affermare di "avercela fatta", né credo che arriverà quel momento, perché per me la professione di consulente finanziario è un percorso continuo di formazione e di aggiornamento, soprattutto per il fatto che il contesto e le esigenze dei clienti cambiano sempre più velocemente. E non è questa l'unica sfida. La consulenza finanziaria ha caratteristiche proprie, sia del lavoro in azienda, sia della libera professione. Servono tenacia, perseveranza ed empatia per arrivare a svolgere un ruolo che fornisce un contributo importante, anche a livello sociale, supportando la clientela in un percorso consapevole di gestione del proprio patrimonio».

LA SOCIETÀ ALLE SPALLE

Ma se un giovane che comincia una carriera professionale autonomamente è spesso solo, anche se lavora all'inizio in studi associati, per un consulente finanziario alle prime armi c'è il vantaggio di avere alle spalle una società che ha tutto l'interesse ad aiutarlo nella sua crescita e che spesso fa un investimento non da poco per arrivare al risultato finale. Giulio Gardella, di Sanpaolo Invest dà una prima risposta sull'importanza del sostegno ricevuto. «Durante il mio per-



SAVERIO MONTENEGRO
consulente finanziario
Banca Widiba

«La consulenza finanziaria ha caratteristiche proprie, sia del lavoro in azienda, sia della libera professione. Servono tenacia, perseveranza ed empatia per arrivare a svolgere un ruolo che fornisce un contributo importante, anche a livello sociale, supportando la clientela in un percorso consapevole di gestione del proprio patrimonio»

SAVERIO MONTENEGRO

Non sempre essere giovani aiuta

Enrico Roubin, che lavora in **Banca Generali** da due anni, mette l'accento su uno dei punti cruciali per un giovane: la difficoltà di stabilire un rapporto con la clientela. Per quanto un professionista abbia seri studi alle spalle e un'ottima formazione, deve spesso scontrarsi con il fatto che l'investitore lo vede ancora come inesperto.

Quanto tempo è stato necessario per potere dire che ce l'aveva fatta e che era diventato un consulente finanziario vero?

«Più che di tempo direi che è una questione di consapevolezza. Il giro di boa viene effettuato nel momento in cui si matura una certa coscienza rispetto alla professione di consulente finanziario. Ciò, sia per quanto concerne il lato dei mercati finanziari, delle sue dinamiche e delle sue variabili, sia per quanto riguarda il lato della relazione di fiducia con i clienti che è al cuore della professione».

È stata dura? Quali sono stati i problemi più difficili da affrontare?

«Un ostacolo è la difficoltà ad approcciarsi con i clienti di una generazione precedente: da un lato non sempre si parla la stessa lingua, dall'altro spesso è complicato sfatare il mito del "giovane inesperto" e alcuni investitori possono temere di relazionarsi con un consulente che ha forse la metà dei loro anni. Ma, soprattutto, è importante imparare che fare alcuni errori è inevitabile e che questi ultimi ti permetteranno di crescere».

Quali sono stati gli aiuti più importanti che ha avuto nel corso del suo percorso da parte della società mandante e dei colleghi?

«Senza dubbio il programma BG4Future di Banca Generali che prevede l'ingresso nella professione affiancando un banker con tanti anni di esperienza. Con lui c'è un interscambio continuo, è un vero confronto generazionale: per quanto si possano avere nozioni sui mercati, quando si deve parlare con i clienti, l'aspetto relazionale passa in primo piano e la sua esperienza è cruciale per parlare con le famiglie. Insieme riusciamo a coprire a 360 gradi le esigenze di tutto il nucleo familiare cliente».



ENRICO ROUBIN
consulente finanziario
Banca Generali

«Un ostacolo è la difficoltà ad approcciarsi con i clienti di una generazione precedente: da un lato non sempre si parla la stessa lingua, dall'altro spesso è complicato sfatare il mito del "giovane inesperto" e alcuni investitori possono temere di relazionarsi con un consulente che ha forse la metà dei loro anni»

ENRICO ROUBIN



corso professionale ho avuto la fortuna di beneficiare del supporto e della guida dei manager, che hanno giocato un ruolo fondamentale nel mio sviluppo e successo come consulente finanziario. Il loro costante sostegno e la loro esperienza mi hanno permesso di affrontare le sfide con sicurezza e di fornire un servizio di qualità elevata alla mia clientela, soprattutto quella composta da clienti Hnwi e Uhnwi, con i quali principalmente lavoro. È importante sottolineare che, interfacciandosi con una clientela importante, diventa fondamentale affrontare le trattative complesse in team con il supporto dei manager, dei gestori e degli specialisti. La nostra banca offre una gamma completa di servizi personalizzati e soluzioni finanziarie su misura per soddisfare le esigenze di questa clientela

esigente e questo elemento mi ha fornito un vantaggio competitivo sul mercato. Inoltre, l'ambiente professionale stimolante favorisce lo scambio di conoscenze e l'apprendimento continuo, contribuendo ulteriormente ai miei risultati».

SUBITO SELEZIONATORE

Maurizio Carelli, di Copernico Sim, aggiunge addirittura un elemento: non solamente la sua società lo ha sostenuto, ma ha addirittura approfittato del suo essere giovane per contattare altri aspiranti consulenti. «Copernico Sim offre un percorso giovani. Appena dopo essermi laureato, la società mi ha accompagnato attraverso una completa e attenta formazione, fino all'iscrizione all'albo dei consulenti finanziari, che mi ha così permesso di diventare un giovane professionista. Nei primi anni sono stato affiancato da tutor e consulenti finanziari senior che mi hanno trasmesso la loro passione e la professionalità, che ancora oggi cerco di trasferire a mia volta ai clienti. La formazione e il supporto sono poi continuati negli anni fino alla crescita che mi ha consentito di diventare il consulente che sono oggi. Copernico Sim mi ha dato

molta fiducia fin da subito, assegnandomi, nonostante la mia verde età dell'epoca, anche alcune responsabilità e nuovi ruoli in azienda: nel mio percorso sono passato da giovane selezionato a selezionatore di giovani».

Il rapporto con i professionisti più esperti viene messo in risalto anche dai due consulenti di Banca Generali: «A sostenermi sono stati diversi elementi. La fiducia, all'inizio del percorso da consulente nel 2015, la formazione e poi il confronto continuo, a volte anche duro, con i colleghi più esperti, ma anche i tanti programmi di formazione offerte dalla banca», afferma Davide Galliacci. E prosegue Pier Paolo Farabegoli: «Da parte dell'azienda, l'aiuto più grande è stato la libertà, la certezza di potere dare al cliente il servizio migliore senza conflitto di interessi. Poi dai colleghi, senza dubbio, la capacità di fare team, di confrontarsi sistematicamente per migliorare; ciò è avvenuto sia con i giovani professionisti della mia stessa età, sia con quelli più esperti».

AIUTO DAI COLLEGHI

Saverio Montenegro, di Banca Widiba, continua a manifestare la massima sod-

disfazione, sia per il lavoro che svolge, sia per la società per la quale lavora: «Ad aiutarmi, in questi anni, sono stati la passione per il settore, ereditata dalla mia famiglia, oltre alla voglia di realizzare i miei obiettivi e di perseguire una crescita professionale. Dall'altro lato, a questi elementi che continuano ad accompagnarmi durante il mio percorso, si è aggiunto anche tutto il supporto che Banca Widiba mi ha offerto. Il cammino di crescita è coadiuvato dai numerosi strumenti messi a disposizione dalla banca, a partire dalle tante ore di formazione, con classi che spaziano dalle competenze professionali alle soft skill, fino a corsi che affrontano temi che vanno dalla consulenza patrimoniale, alle esigenze di previdenza e di successione del patrimonio e che tuttora seguo con interesse. Una menzione particolare va ai manager e ai colleghi, dai quali ancora imparo moltissimo e con i quali ci confrontiamo quotidianamente: qui è prassi condividere esperienze e casi studio, lavorando in modo sinergico, in gruppo, e integrando le competenze complementari. Sfruttando l'opportunità offerta dalla banca, sto già lavorando per attivare e proporre il programma Team Cf ad alcuni clienti, con l'obiettivo di collaborare insieme a colleghi più senior e con diverse specializzazioni».

Inoltre, il giovane professionista di Banca Widiba ci tiene a dimostrare quanto è stato importante per lui operare seguendo il modello della sua società mandante, della quale esalta le qualità che gli hanno permesso di affermarsi ed enumera uno per uno i punti di forza dell'istituto per cui lavora: «In Banca Widiba, ai consulenti finanziari vengono forniti i migliori mezzi per svolgere la professione. Il modello ad architettura aperta che contraddistingue la banca sul mercato e i tool di recente sviluppo di analisi non finanziaria presenti all'interno della piattaforma Wise consentono di offrire alla clientela gli strumenti per una pianificazione patrimoniale che passa attraverso una vera e propria assistenza globale. Un servizio completo che permette al consulente di dedicare il tempo necessario all'ascolto e alla soddisfazione dei bisogni della clientela fornendo competenza e affidabilità».

