

Ecco le competenze chiave per diventare un banker di successo

Formazione

Dalla teoria alla pratica

Lucilla Incorvati

Le aziende del wealth management cercano talenti per un necessario ricambio generazionale dei professionisti, in un settore in continua evoluzione e cambiamento dove è indispensabile aver professionisti altamente qualificati. Ma spesso tra percorsi scolastici e competenze richieste c'è uno scollamento. «L'identikit del professionista di successo del futuro in questo settore sarà caratterizzato da una combinazione di competenze tecniche solide, ma anche dalla capacità di comprendere e rispondere alle problematiche ed esigenze delle famiglie imprenditoriali», sottolinea Alfredo De Massis, docente ordinario di Imprenditorialità e family business ed esperto internazionale di wealth management. Come spiega, sono competenze che oggi richiedono un supporto su aspetti che trascendono quelli di mera gestione finanziaria e su un insieme di competenze trasversali finalizzate a instaurare relazioni di fiducia durature con i propri clienti.

«Le competenze per operare in questo settore possono essere suddivise in tre categorie principali - sottolinea De Massis - : competenze tecniche, di family business e trasversali. Le prime includono la conoscenza dei mercati finanziari, degli strumenti d'investimento, delle leggi e delle normative finanziarie, ma anche la gestione del rischio, l'analisi di dati e l'esecuzione rapida di decisioni di investimento, l'adattamento a nuove tecnologie finanziarie e la comunicazione efficace con i clienti. Le competenze di family business includono la conoscenza delle problematiche e necessità tipiche di una famiglia imprenditoriale (successione, gestione dei conflitti, governance familiare, impatto sociale, supporto alle nuove gene-

razioni). Le competenze trasversali, invece, sono quelle soft skill che consentono di interagire in modo efficace con i clienti e di costruire relazioni di fiducia». In questo ultimo gruppo sono ricomprese l'empatia, l'ascolto attivo, l'etica professionale, la capacità di networking, l'agilità mentale e l'adattabilità ai cambiamenti nelle condizioni di mercato, nelle normative e nelle preferenze dei clienti.

«La formazione per i professionisti del wealth management del futuro dovrebbe mirare a formare giovani talenti che siano in grado di gestire non solo il capitale finanziario, ma anche il capitale socio-emotivo e umano che caratterizza un potenziale cliente - aggiunge De Massis -. Nel fare questo, è impor-



Il fattore discriminante è l'empatia: la capacità di comprendere e rispondere ai bisogni di tutti i clienti

tante che la formazione sia orientata alla pratica, offrendo l'opportunità di applicare le conoscenze acquisite in situazioni reali e di essere in contatto con gli operatori del wealth management durante il percorso formativo».

La formazione riveste un ruolo fondamentale, quindi, per i wealth manager. Secondo De Massis, nei percorsi formativi sono fondamentali vari elementi: testimonianze aziendali ed eventi di networking con professionisti del settore che consentono di stabilire connessioni, apprendere e ottenere una prospettiva pratica sulle dinamiche; simulazioni di casi di studio per affrontare situazioni reali; laboratori di consulenza lavorando con clienti simulati; percorsi di coaching, mentoring e tutoring, che collegano gli aspiranti professionisti a figure esperte del settore in grado di condividere la loro esperienza fornendo consigli pratici.