

UOMINI D'ORO

DI UGO BERTONE

→ Mettere nelle loro mani il proprio patrimonio e la gestione dei risparmi: sono i **wealth advisor**, oggi più che mai figure chiave per un futuro sicuro. Come ha spiegato Andrea Sette di Banca Mediolanum

È

UN MESTIERE SENZA ORARIO, CHE RICHIEDE METODO MA ANCHE TANTA PASSIONE. PUÒ DARE GRANDI SODDISFAZIONI, MA È MOLTO ESIGENTE PERCHÉ RIGUARDA GLI ASPETTI E I MOMENTI PIÙ DELICATI DELLA VITA delle

persone, dalla gestione del risparmio ai problemi che possono sorgere attorno a un passaggio successorio se non correttamente pianificato. E tanto altro ancora. Ecco, in sintesi, la vita di un wealth advisor, una professione che appartiene al sistema bancario italiano, che attualmente affonda in un mare di liquidità (1.700 miliardi nei soli conti correnti). Uno di loro è Andrea Sette, romano, 50 anni, wealth advisor di Banca Mediolanum.

Domanda: Mi racconta la sua giornata? Quante ore lavora?

Risposta: Tante. È un mestiere che non ha orario e di grande responsabilità. Ci sono aspetti della mia attività che non si possono delegare ma vanno seguiti in prima persona: la costante analisi del portafoglio dei clienti per suggerire loro le soluzioni finanziarie più adeguate, lo studio degli strumenti, la gestione delle relazioni e la ricerca di nuovi rapporti anche attraverso l'organizzazione di eventi di prestigio, la gestione dei rapporti con le funzioni della banca. Seguo anche la crescita professionale di un team di qualificati consulenti finanziari.

D: Non stupisce che le giornate siano corte...

R: Spesso si lavora anche il sabato e la domenica. Per me è il momento più adeguato per l'aggiornamento e la formazione. È importante essere informati, non solo dal punto di vista finanziario, così da essere sempre pronti al confronto con il cliente.

D: Ci vuole quindi una grande preparazione, no?

R: È fondamentale. Io mi sono laureato all'Università Sapienza di Roma, ma da quel momento non ho mai smesso di studiare le discipline bancarie attraverso corsi di perfezionamento e certificazioni di settore. Fino al conseguimento, lo scorso anno, del master in family banking in collaborazione con la Facoltà di Scienze Bancarie della Cattolica di Milano.

D: Com'è cambiato il mestiere in questi vent'anni?

R: Prima il cliente era più orientato al rendimento di prodotto, ora la relazione diretta tra lui e il consulente è più matura, non si limita alla sola costruzione del portafoglio, ma può riguardare consigli per il passaggio tra le generazioni o altri temi delicati. Attualmente sto seguendo la quotazione in Borsa dell'azienda di un mio cliente con il supporto dell'Investment Banking, la banca d'affari costituita quasi tre anni fa per essere un punto di riferimento anche per le operazioni di finanza straordinaria.

D: Avete guadagnato spazio rispetto alle banche tradizionali.

R: Abbiamo colmato una lacuna del sistema italiano. Ma siamo ancora lontani dai livelli anglosassoni. Non ci limitiamo alla consulenza finanziaria, che pure resta il cuore della nostra attività, ma seguiamo il cliente a 360 gradi, che chieda una consulenza in caso di cessione di quote societarie o che sia interessato all'emissione di un minibond.

D: Lei è in una posizione ideale per valutare lo stato di salute delle nostre imprese. A che punto siamo della crisi?

R: Dipende dal settore. Turismo ed edilizia sono in difficoltà. In altri campi le cose funzionano meglio. Penso al settore salute, al digitale o ai professionisti che operano con imprese di questi campi. Così come è successo in Borsa, c'è una forte divaricazione fra i settori value, che soffrono, e i temi growth.

D: C'è ancora spazio in Italia per la crescita?

R: Sì. La presenza di gestioni per patrimoni rilevanti è ancora modesta, soprattutto se guardiamo alle potenzialità della tecnologia che è un punto di forza, un elemento abilitatore e facilitatore nelle relazioni personali, soprattutto in questo contesto.

D: Com'è l'educazione finanziaria tra i suoi clienti?

R: Molto buona, tuttavia è importante riuscire a essere un po' psicologi, aiutando il cliente a gestire le proprie emozioni. I clienti di Banca Mediolanum possono inoltre disporre di servizi e di strumenti automatici che permettono di comprare nuove quote del fondo di investimento quando il mercato scende, in modo da calmierare il rischio.

D: Qual è, se esiste, la strategia per dormire sonni tranquilli?

R: Ascoltare il cliente, capire i suoi obiettivi finanziari e la sua propensione al rischio, costruire un portafoglio ad hoc. In questo mestiere non si promette mai nulla, ma si possono raggiungere obiettivi di sicurezza.

D: Le sono capitate situazioni curiose?

R: Sto seguendo un'eredità e non tutti gli eredi sono clienti del nostro istituto bancario, in questi casi inizia un'importante attività di mediazione tra le parti. Una bella palestra professionale. E poi...

D: Poi

R: Con un ufficio in piazza di Spagna, cosa posso chiedere di più?

