

Consulente Finanziario

FORMAZIONE

Laurea in economia aziendale

Il consulente finanziario è colui al quale l'istituto di credito affida l'incarico di fare una dettagliata valutazione dei rischi e delle opportunità legati al finanziamento di un'impresa. Spesso è questa stessa figura a fornire le indicazioni, relative all'amministrazione e alla gestione dell'azienda, necessarie all'approvazione del finanziamento.

Egli pertanto deve:

- analizzare le condizioni operative e finanziarie dell'azienda, esaminarne il reddito, nonché il suo posizionamento sul mercato;
- individuarne i punti di forza e di debolezza;
- definire, alla luce del finanziamento da concedere, le indicazioni di carattere finanziario, che l'istituto di credito prescrive all'azienda per assicurarle la necessaria redditività.

CONOSCENZE E COMPETENZE^[1]

Il consulente finanziario deve possedere un'ottima preparazione in economia aziendale, con competenze - oltre che finanziarie - tecnologiche, di mercato e organizzative. La capacità di analisi complessa è naturalmente un requisito irrinunciabile, il che non significa solo padronanza tecnica ma anche capacità di visione d'insieme.

La conoscenza degli strumenti telematici e informatici è necessaria per la raccolta e l'elaborazione di dati e informazioni. La chiarezza espositiva, infine, è una caratteristica importante sia nei confronti dell'azienda che nei confronti dell'istituto di credito.

CARRIERA E PROSPETTIVE PROFESSIONALI

Il percorso professionale inizia con la posizione di Consulente junior per proseguire con quella di Consulente senior.

In termini di inquadramento organizzativo, questa figura è inserita nella direzione amministrativa degli istituti di credito, oppure nella direzione finanziaria ed opera come supporto o consulenza alla clientela nel settore cosiddetto dell'*asset management*', dove appunto si effettuano le analisi del patrimonio e delle attività aziendali dei propri clienti.

L'esperienza degli istituti bancari stranieri, ora presenti anche sul nostro mercato, fa prevedere che il sistema creditizio italiano dovrà progressivamente liberarsi dalla richiesta delle tradizionali garanzie bancarie (ipoteche su proprietà ecc.), prima della concessione di un finanziamento, e dovrà prendere invece maggiormente in considerazione le reali prospettive finanziarie e di reddito delle imprese che lo richiedono.

Ciò implica un ampliamento del ruolo del consulente finanziario e una domanda

crescente per questa figura, che potrà evolversi anche nella direzione di una specializzazione nei diversi ambiti produttivi delle possibili aziende clienti.

[1] Fonte: www.isfol.it