

Trader

FORMAZIONE

Laurea in economia aziendale

Il trader/dealer è un operatore di titoli che svolge l'attività di intermediatore finanziario, acquisendo in proprio i valori mobiliari per ricollocarli presso la propria clientela.

Questa figura svolge primariamente un'attività di promozione e vendita di "prodotti" estremamente complessi - quali sono quelli finanziari - diretta al pubblico dei piccoli risparmiatori. La stipula di contratti di compravendita rappresenta quindi la fase conclusiva del suo lavoro, per arrivare alla quale il promotore deve, in primo luogo raccogliere e analizzare, oltre alla normativa relativa al suo settore, tutte le informazioni necessarie in tema di mercati finanziari e di economia internazionale. In un secondo momento, egli svolge un'efficace attività informativa e promozionale non solo verso i suoi clienti ma anche verso coloro i quali ancora clienti non sono. Una volta che il potenziale cliente, interessato alla proposta del trader, si sia seduto al tavolo con lui per discuterne, aiutandosi con test e questionari, ma anche mediante la sua personale capacità, dovrà comprenderne bisogni e aspettative, valutandone le esigenze, le preferenze e le disponibilità di investimento. Sulla base delle indicazioni che avrà ricevuto, dovrà quindi proporre al cliente i prodotti finanziari a lui più adatti in rapporto alle dimensioni e alla durata dell'investimento, alla propensione al rischio, alle aspettative di reddito e alle esigenze di liquidità. Anche dopo l'accettazione della proposta e la firma del contratto, il trader dealer dovrà cercare di rimanere in contatto con il cliente.

CONOSCENZE E COMPETENZE

Nell'attività del trader il rapporto con il cliente rappresenta il momento centrale: più d'ogni altra cosa egli deve dunque possedere un'ottima capacità di relazione interpersonale, che gli consenta di avere un atteggiamento disponibile e amichevole, ma anche di risultare autorevole e competente in modo da ottenere la fiducia del cliente e di soddisfarlo pienamente. Sono richiesti inoltre spirito d'iniziativa e una buona capacità di lavorare in autonomia. La sua preparazione tecnico-specialistica dovrà includere nozioni di: economia del mercato finanziario, matematica finanziaria applicata alle scelte di investimento, diritto di mercato finanziario, diritto privato, diritto tributario, aspetti gestionali delle attività di intermediazione finanziaria (asset, allocation, selezione dei titoli, benchmarking ecc.). Egli deve inoltre conoscere perfettamente la disciplina legislativa regolamentare e deontologica dell'attività di Promotore.

CARRIERA E PROSPETTIVE PROFESSIONALI

Dato l'imprescindibile rapporto diretto con la clientela, il dealer è una figura al riparo dalla disoccupazione tecnologica e quindi ancora per diversi anni si prevede una tendenza significativamente espansiva.