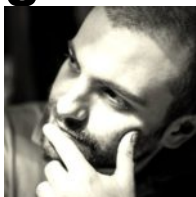


# Consulenti fidatevi: addio reclutamenti e le grandi reti si papperanno tutto



DI [MATTEO CHIAMENTI](#) 19 MARZO 2021 | 11:08

Nicola Scambia, consulente finanziario di trentennale esperienza, autore della guida agli investimenti, “*Guadagnare in fondi OGGI*” e del romanzo “*JACKFLY*”, delegato Federpromm è tornato alla ribalta con una massiccia campagna di autopromozione. Dal [calendario](#), ai sondaggi, alla promozione su social e mezzi d’informazione, l’approccio “aggressivo” sul fronte del personal branding del consulente finanziario si può definire un “unicum” in Italia. L’abbiamo intervistato per conoscere meglio da dove nasce una strategia comunicativa di questo tipo. E per capire la sua visione sul futuro del mercato. Parole destinate a fare discutere (se volete scriverci la vostra opinione inviate una mail a [redazione@bluerating.com](mailto:redazione@bluerating.com), saremo lieti di pubblicarla, anche in modalità anonima).

## **Dottor Scambia, cosa l’ha spinto verso questa “iper attività” promozionale?**

Colpa del lockdown. Stare a casa permette di fare molte riflessioni ma riceviamo tutti i giorni telefonate e leggiamo sui social proposte che fanno credere ai risparmiatori guadagni facili in borsa e per questo motivo io e il mio team abbiamo sentito il bisogno di fare qualcosa che possa rendere i risparmiatori più consapevoli delle loro scelte finanziarie.

## **Chi finanzia tutto questo?**

Si tratta di iniziative personali, autofinanziate. In un settore dove tutte le banche offrono le stesse cose la differenza la fa il consulente finanziario. Faccio da sempre analisi su fondi, etf, titoli, asset allocation e promuoverò quello che faccio. Sarà anche un esperimento antropologico: il cliente insoddisfatto cambia banca e consulente davanti ad una proposta di investimento migliore o preferisce continuare a fare beneficenza alla banca sotto casa, all’amico o parente che gli segue gli investimenti?

## **Quanto durerà la campagna di comunicazione?**

E’ tutto pianificato fino a maggio a fasi alterne e spaziando dai social alla stampa, fino ai media.

## **Perché fa questo?**

Il messaggio che voglio far passare è che nel settore finanziario c’è anche molta gente per bene che fa il proprio lavoro con passione e onesta intellettuale. Con le diverse iniziative abbiamo l’occasione di parlare a potenziali clienti per offrire loro qualcosa che è molto prezioso e raro: informazione di qualità immediatamente utilizzabile. Siamo sicuri che, al momento opportuno se ne ricorderanno.

### **Qual'è il suo target?**

Principalmente risparmiatori che lasciano i loro soldi sui conti correnti con la sola certezza di perdere potere d'acquisto e tutti gli insoddisfatti dei propri investimenti. I consulenti finanziari assistono solo il 20% della ricchezza nazionale, il resto sono abbandonati al fai da te oppure preda di filibustieri, il consulente finanziario ha delle praterie per sviluppare il proprio lavoro, per aiutare i risparmiatori ma deve farsi conoscere e lavorare con grande impegno.

### **Cosa si aspetta di ottenere?**

Molto attraverso un buon lavoro poi a giugno valuterò i primi risultati.

### **Un cliente perché deve affidarsi a un consulente finanziario?**

Il consulente finanziario è un imprenditore e partner del cliente, se guadagna il cliente aumentano i guadagni del consulente finanziario e farà tutto ciò che gli sarà possibile per raggiungere gli obiettivi condivisi con il cliente. Il consulente finanziario se vuole aumentare i suoi profitti ha come priorità quella di imparare a sapere consigliare il cliente meglio di chiunque altro ma tutto sotto il controllo vigile della banca e degli organi di vigilanza preposti.

### **Qual'è il principio cardine che la guida nel suo lavoro?**

Il mio impegno è capire profondamente i bisogni del clienti per garantirgli serenità e protezione del suo patrimonio. Credo che debba essere questo il ruolo del consulente finanziario.

### **Cosa prevede per il settore della promozione finanziaria?**

Più che prevedere è sicuro che le grandi banche, giustamente, si compreranno tutto e tutti e ci saranno sempre meno player. Nei prossimi anni il mercato sarà stabile e non ci saranno più nemmeno i cambi di maglia dei consulenti perché i grandi gruppi hanno siglato patti di non belligeranza. La differenza la farà il consulente finanziario come persona se saprà organizzarsi in team. I tuttologi non posso più esistere.

### **Sei tornato a fare il manager?**

No non faccio il manager e non mi interessa nemmeno fare il recruiter ma se colleghi della concorrenza vogliono unirsi al mio team saranno i benvenuti. Ho sempre creduto che il confronto con bravi colleghi permette di crescere professionalmente e fare meno errori. Oggi chi si unisce a noi ha grandi opportunità di sviluppo che può decidere di venire ad ascoltarle o farsele raccontare tra qualche anno. Ma ci saranno.