Risparmio gestito, una carriera per giovani

Pubblicato il 15/6/2020

I giovani che vogliono mettersi in gioco possono trovare, nel mondo del risparmio gestito, “un terreno fertile, dove è possibile sviluppare la curiosità, la voglia di apprendere, facendo crescere il patrimonio di conoscenze personali”. Lo ha dichiarato **Tommaso Corcos**, presidente di Assogestioni, nel suo saluto di benvenuto all’evento online “Una carriera nel risparmio gestito. Come far fruttare il tuo capitale umano e ottenere uno stage in una società di gestione”, seguito simultaneamente da 600 tra neolaureati e laureandi in materie finanziarie, economiche, gestionali e quantitative.

La carriera nell’asset management “consente di osservare a tutto tondo aspetti diversi: si deve osservare l’economia globale, le dinamiche delle imprese, come si evolvono e cambiano i settori di business, quali elementi possono portare al successo, o al fallimento, di singole aziende o di interi settori”, prosegue Corcos che ricorda come ICU - Il tuo Capitale Umano, giunto alla quarta edizione, sia un programma “a cui Assogestioni e tutta l’industria dell’asset management tengono molto, perché siamo consapevoli dell’importanza del capitale umano nel nostro settore”.

Le Sgr, infatti, si contraddistinguono anche per essere “leader nella formazione, perché noi tutti riteniamo che sia fondamentale avere nelle nostre fila persone professionalmente motivate, che sperimentino continui percorsi di aggiornamento professionale, che non siano preparati solo all’inizio della carriera, ma che puntino all’aggiornamento ed alla crescita per tutta la loro vita professionale”, aggiunge Corcos, che rivolgendosi ai giovani in ascolto sottolinea come l’ambizione dell’industria sia anzitutto quella di sviluppare una cultura aziendale. “Nei vostri colloqui capirete quali sono le ragioni di essere di un’azienda, cosa ispira la sua azione. Quando si muovono i primi passi nel mondo del lavoro, è importante condividere i valori a cui si ispirano le società che per prime ci accolgono in squadra, portando il proprio contributo personale all’interno della comunità aziendale”.

Conoscere le professioni dell’asset management

Successivamente, alcuni operatori di Sgr italiane hanno raccontato la loro esperienza “sul campo”, facendo precisi riferimenti a come è cambiata dallo scoppio della pandemia.

“L’attività di marketing è cambiata in modo radicale negli ultimi tre mesi” spiega **Rita Schirinzi, head of marketing - Italy di Invesco Asset Management**. “Gran parte dell’attività era basata sull’incontro con i clienti, anche in gruppi piccoli. Ora si è spostato tutto sul digitale, e non si torna più indietro. Ricorreremo sempre più a webinar, e-mail communication, aggiornamento dei siti web, e anche i social media avranno sempre più importanza anche per le società finanziarie. Tutto questo è importante per il *client journey*, ossia il monitoraggio delle attitudini e dei desideri dei clienti così da fornire sempre più un servizio su misura. Le nuove generazioni saranno certamente in prima linea nel passaggio al fully digital”.

Quanto impatta la pandemia sulla possibilità delle Sgr di aprirsi a nuovi ingressi? Per **Armando Carcaterra, direttore investment advisory support & principles di Anima Sgr**, **“**assumere diventa un po’ più complicato quando i contatti umani sono limitati. Ma le Sgr sono società di servizi che possono essere svolti bene anche da remoto, se pensiamo anche che tante Sgr nel periodo di massimo lockdown funzionavano bene anche da casa in modalità smart working”.

Le società di gestione come Anima cercano figure specializzate “e le attitudini quantitative sono importanti: tra le ultime persone arrivate in azienda ci sono esperti di intelligenza artificiale”, conferma Carcaterra. “Ma non dimentichiamo che un’altra parte della crescita del personale si è avuta nelle attività di controllo. Le Sgr gestiscono il risparmio pubblico e sono soggette a tante normative, ed ecco che risk management, compliance e audit sono divisioni che hanno visto crescere le proprie fila in questi anni – un trend che prosegue, per chi vuole avvicinarsi al mondo del risparmio gestito non necessariamente dal lato della gestione pura.

Così come ha fatto **Alessandro Maienza, Sales Support M&G Investments**, che sottolinea: una delle professioni più richieste dalle Sgr è quella del data scientist. “Avere ottime capacità di analisi dati è fondamentale, ma rimane la necessità di essere persone aperte di mente, in un posto di lavoro dove c’è sempre bisogno di esporre le proprie idee e si richiedono competenze e skills anche molto più “umane” in termini di rapporto continuo con colleghi e clienti. Consiglierei il mio lavoro di sales? Sì, perché ha una base quantitativa che è integrata dalla capacità di prendere un messaggio, averlo chiaro in testa e distillarlo rendendolo disponibile ai clienti”.

Come spesso accade, confessa Maienza, “non mi aspettavo di farlo quando immaginavo la mia carriera nell’asset management, ma la componente di distribuzione, pur non essendo nota a tutti, è adatta a persone che vogliono dalla propria professione lo sviluppo del contatto umano e che si ritrovano in una posizione flessibile anche fisicamente, dal momento che viaggiamo molto, in Italia e all’estero”.

Ma cosa significa davvero fare il gestore di fondi, e come è suddivisa la giornata? Lo spiega **Linda Plebani, junior portfolio manager di Arca Fondi Sgr**, dove è entrata proprio grazie al progetto Icu, a cui ha partecipato nel 2019. “Fare il gestore significa dare spazio alla creatività. È importante essere curiosi”, racconta. “Il mio percorso di studi? Magistrale in economia e finanza a Milano Bicocca, e anche se oggi sembra la normalità non ho fatto percorsi all’estero del tipo Erasmus. La mia giornata tipo? L’attività del gestore non è programmabile, ogni giorno è diverso. Ma ci sono quattro momenti che ricorrono e che non sono tanto cambiati in smart working: capire in che contesto si opera in quella giornata, ossia informarsi sul mondo e sulle società che si seguono e in cui si investe. Controllare le nuove emissioni obbligazionarie di titoli attraverso modelli interni e decidere se e come partecipare. Controllare l’operatività quotidiana dei fondi, se c’è necessità di rivederne il posizionamento. E poi ci sono gli incontri con gli analisti che ci aiutano a conoscere e approfondire società e settori. E non dimentichiamo che serve una base di studio durante la giornata, bisogna stare al passo con le ricerche e su come si muovono i competitor. Consiglio questo lavoro alle persone che non vogliono mai sentirsi arrivate, e che si trovano a proprio agio in un contesto che giorno per giorno cambia molto velocemente”.

Spazio anche a spunti più tecnici con le domande dei laureandi, quale quella sul funzionamento delle operazioni di *middle e back office*, alla quale ha risposto **Lara Boccotti, Head of Business Support & Operations Amundi**, che ha spiegato che questa divisione “si occupa di una serie di attività tra cui il *matching and settlement* delle operazioni: in sostanza, il gestore compra o vende determinati titoli sul mercato, e successivamente deve ritirarli e pagarli alla controparte. Ricevuta la conferma della controparte che l’operazione è andata a buon fine, il gestore istruisce la banca depositaria con la richiesta di consegna dei titoli al cliente, dietro ricezione del compenso in cash”.

Ci sono poi altre attività all'interno di questa struttura "riferite a un'attività di riconciliazione", prosegue Boccotti. "Tutto ciò che viene fatto in termini operativi deve essere riconciliato, perché dobbiamo mantenere la separatezza dei patrimoni e assicurarci che tutte le operazioni vadano a buon fine. Inoltre ci occupiamo di eventi societari, non nell'accezione marketing ma per quello che riguarda i titoli sul mercato: stacco cedola, stacco dividendi, corporate action. In generale, tutto quello che riguarda la vita del titolo viene gestita all'interno di un middle e back office".

Come fare breccia nel cuore di un recruiter

Nel corso del convegno è intervenuta **Alessia Golinelli, Head of Sales and Business Education di Eurizon**, che evidenzia l'impegno della società su questo fronte con circa 20 stage all'anno in generale e da quando è partita quest'iniziativa, con ulteriori cinque posizioni disponibili per il progetto ICU anche nel 2020.

Agli studenti che hanno partecipato all'evento, Golinelli ha suggerito di farsi conoscere "in modo autentico e non artefatto. Dovete essere onesti nei racconti e nelle descrizioni. Cercate di trovare gli impulsi che vi stimolano perché solo voi sapete ciò che vi motiva". Quali caratteristiche personali e professionali si chiedono ai futuri colleghi? "Apprendimento costante, curiosità, capacità di uscire dalla propria comfort zone, intelligenza sociale rappresentano tratti distintivi. E non ultimo: una buona conoscenza della lingua inglese, ormai fondamentale per lavorare in finanza in un contesto globalizzato come quello attuale".

Altra cosa importante è il CV, da cui parte tutto. Tra le domande, i ragazzi si chiedono: formato Europass oppure un cv più personalizzato, per esempio utilizzando un programma di grafica? "Il curriculum creativo è bello, ma non deve esserlo troppo altrimenti distrae" risponde **Letizia Morgantini, Responsabile Risorse Umane Pramerica Sgr.** "Abbiamo bisogno di persone sia creative, sia concrete. Meglio un cv ordinato e sintetico, in cui anche i più giovani possono valorizzare le esperienza parascolastiche, ad esempio i percorsi all'estero o l'attività di volontariato".

Morgantini commenta l'evoluzione dei colloqui durante le fasi di emergenza e contenimento come "un'opportunità per le giovani generazioni, che sono abituate a interagire col digitale. Allo stesso tempo il colloquio da remoto stanca un po' di più, e la capacità di sintesi diventa ancora più importante", consiglia. In chiusura, una nota positiva sul futuro del lavoro in finanza. "Non mi sentirei di parlare di contrazione, anzi guardando avanti la richiesta di figure giovani con flessibilità mentale e capacità di adattamento maggiori dei senior sarà ancora più avanzata. Ci sono molte opportunità ad attendervi".

- Apprendimento costante, curiosità, intelligenza sociale: ecco cosa serve per riuscire, in finanza come nella vita. Senza dimenticare la conoscenza dell'inglese. L'asset management apre le sue porte ai talenti di domani
- Per Tommaso Corcos, presidente di Assogestioni, i giovani che vogliono mettersi in gioco possono trovare, nel mondo del risparmio gestito, "un terreno fertile, dove è possibile sviluppare la curiosità, la voglia di apprendere, facendo crescere il patrimonio di conoscenze personali"