

# Una scuola per l'Albo

*Le iniziative di training professionale di Assonova per i bancari consulenti*

di **Daniele Tortoriello**

Continua il percorso di **BLUERATING** tra le iniziative formative per i consulenti finanziari. In questa occasione vediamo quelle di un sindacato, grazie al contributo di **Giuliano Xausa**, segretario nazionale **Fabi** e presidente di **Assonova**. Partiamo dal ruolo della formazione nello sviluppo dell'associazione.

## Competenze e valore

“Innanzitutto bisogna ricordare che Assonova è espressione della Fabi che, come principale sindacato dei bancari, ha da sempre favorito lo sviluppo della formazione nel mondo finanziario; nello specifico le attività sono rivolte sia all'accesso alla professione, sia al conseguimento di certificazioni, che garantiscano competenze e valore”, inizia Xausa. “Assonova si avvale della collaborazione di Esamifinanza, scuola di formazione specializzata nella preparazione all'esame di accesso all'Albo e agli esami per conseguire le certificazioni di Efpa, fornendo un servizio attivo tutto l'anno”. Spostando l'attenzione sulle esigenze formative manifestate dagli associati, il presidente di Assonova aggiunge: “Da un lato, abbiamo riscontrato la necessità di comprendere meglio gli aspetti caratterizzanti l'attività di consulente e come

intraprenderla e dall'altra quella di acquisire competenze finanziarie di alto livello, riconosciute a livello europeo. Riscontriamo sempre un forte interesse per queste tematiche: anche grazie alla formazione molti iscritti sviluppano una passione per la consulenza finanziaria che li porta a costruire con dedizione il proprio sviluppo professionale. Partendo da tali esigenze”, spiega Xausa, “viene elaborato un percorso tale da garantire formazione, partecipazione e assistenza. L'erogazione avviene quasi esclusivamente tramite webinar in diretta coi docenti, in modo da coniugare efficienza, coinvolgimento e convenienza”.

## Alla base del successo

Infine uno sguardo alle competenze più apprezzate e ricercate. “Il consulente deve avere buone competenze tecniche unite a capacità relazionali con i clienti; questi aspetti che definirei ovvi devono esplicitarsi secondo principi etici che consentano di mettere al centro il cliente e agire nel suo interesse”, conclude Xausa. “Sicuramente le conoscenze sono alla base del successo ma, viste le frequenti e veloci trasformazioni, credo siano necessarie curiosità e flessibilità. Il cliente ha bisogno di una consulenza maggiormente personalizzata, più legata ai propri obiettivi di vita”.

 **Daniele Tortoriello**



**Collaboriamo con Esamifinanza, realtà che offre programmi per l'accesso alla professione**

**Giuliano Xausa**  
segretario nazionale Fabi  
e presidente di Assonova