

- [Private banking](#)

Il coraggio di cambiare strada e scegliere la consulenza patrimoniale

[Fundspeople](#) · 19 Ottobre 2026



Andrea Potenziani, foto concessa (Gamma Capital Markets ltd)

Tempo 3 min.

Dagli studi in Giurisprudenza alla scelta della consulenza patrimoniale, [Andrea Potenziani](#), consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede di [Gamma Capital Markets Ltd](#), racconta il coraggio di cambiare strada e costruire un percorso professionale mettendo al centro le persone, le loro esigenze e i loro progetti.

Cosa ti ha portato ad avvicinarti al mondo della finanza e, in particolare, alla consulenza finanziaria?

Già dal mio percorso universitario, in Giurisprudenza, le materie bancarie e societarie hanno suscitato in me un grosso interesse. Lo studio delle normative che regolavano il funzionamento di un'azienda, con i loro conseguenti impatti in termini economici è stato molto stimolante. Col tempo ho capito che la finanza non riguarda semplicemente investimenti e mercati, ma la capacità di aiutare le aziende a prendere decisioni consapevoli in funzione degli obiettivi aziendali.

Il tuo percorso professionale ti ha portato attraverso esperienze diverse prima di arrivare a Gamma Capital Markets Succursale Italiana. Quali sono state le tappe più importanti?

Sicuramente la tesi in diritto delle assicurazioni mi ha dato la possibilità di capire, se pur solo teoricamente, quali fossero gli attori del mercato finanziario-assicurativo. Ho approfondito le sue dinamiche realizzando che ci sono diversi lavori che orbitano attorno allo stesso settore. Il concetto

di intermediazione mi ha colpito molto molto, così ho deciso di fare un'esperienza presso un broker di assicurazioni che completò la mia convinzione a essere un operatore "in prima linea" a contatto con i clienti.

Qual è stata la sfida più importante che hai incontrato nel tuo percorso professionale?

quella di costruire credibilità e fiducia nella mia figura. Soprattutto all'inizio la giovane età non aiuta, quando gli anni di esperienza non possono ancora parlare per te. Si riesce a ottenere una più immediata sintonia con i coetanei, mentre il lavoro diventa inevitabilmente più arduo quando il gap generazionale aumenta. Col tempo, l'ascolto e una corretta comunicazione, adeguata a ogni persona, ha saputo scalfire i pregiudizi di una giovane età.

Oggi sei consulente finanziario in Gamma Capital Markets Ltd. Cosa hai trovato in questa realtà che cercavi per la tua crescita professionale?

La piena libertà di poter esprimere una consulenza finanziaria-patrimoniale. o. Il supporto dei colleghi senior è stato fondamentale. Con le loro competenze mi hanno aiutato a orientarmi in questa professione molto tecnica, ma che ha allo stesso tempo una grossa componente relazionale.

Quali competenze ritieni oggi più importanti per costruire una relazione di valore con il cliente?

La presenza e l'ascolto. In una società sempre più veloce e affaccendata, il saper rallentare e sedersi insieme per parlare, ritengo sia una parte molto importante del nostro lavoro.

Dopo il periodo Covid ho notato che le persone spesso sono più invogliate a fare call e consulenze a distanza ma io credo ancora tanto nel contatto umano.

Ovviamente questa parte sociale, fondamentale, deve essere supportata da grandi competenze tecniche. Conoscere i mercati, saper costruire un portafoglio di investimento e saper leggere i numeri di un bilancio aziendale o familiare, sono tra i capisaldi tecnici di un consulente finanziario.

Sei una professionista giovane, quali pensi siano oggi le principali opportunità in questo settore?

La tecnologia con l'avvento dei social sta cambiando rapidamente il modo di ragionare dei risparmiatori, soprattutto di quelli più giovani. Saper padroneggiare i nuovi strumenti divulgativi ritengo che potrà essere una skill fondamentale per raggiungere nuovi risparmiatori in cerca di servizi di consulenza finanziaria. Soprattutto in un momento storico come questo, dettato da prossimi passaggi generazionali.

Guardando ai prossimi anni, dove vorresti portare il tuo percorso e che consiglio daresti a un giovane che oggi sta pensando di entrare nel mondo della consulenza finanziaria?

Quello che cerco è una crescita costante, dal punto di vista sia professionale sia personale. Mi piacerebbe ampliare sempre di più le mie competenze per saper cogliere al meglio tutte le sfumature del settore, mantenendo però sempre al centro la relazione con il cliente. Consigli? Innamoratevi della storia dei vostri clienti, perché dietro ogni patrimonio ci sono sacrifici, sogni, paure e progetti. E siate autentici, solo così si potranno creare legami duraturi e soprattutto veri.