

# Anasf. I consulenti si misurano con innovazione e sostenibilità

Consulentia21 per cercare competenze e sinergie per il futuro

**Antonio Criscione**

Un campo di gioco livellato. Il mondo del risparmio è governato dalle regole europee e una richiesta costante è quella di avere un campo di gioco con regole comuni a livello europeo e prassi di vigilanza condivise. Un tema che è rimasto impresso nella mente dei consulenti finanziari.

Al prossimo appuntamento di Consulentia21 (che si svolgerà online il prossimo 25 maggio), l'Anasf ha infatti chiamato a parlare di innovazione il creatore di un «sistema in erba ibrida innovativo per realizzare campi sportivi performanti e sicuri», che assicura «trazione, stabilità e morbidezza». Quasi uno slogan per i consulenti. Si tratta di Niko Sarris, project manager di PowerGrass. E Mario Nava (ex presidente Consob), direttore DG Reform della Commissione europea contribuirà a fare il punto del piano di ripresa comunitario.

Dunque il ruolo dell'innovazione per una crescita sostenibile. Second

do Germana Martano, direttore generale di Anasf: «il consulente finanziario svolge un ruolo fondamentale nel sostenere il sistema in questa missione e l'Associazione ha scelto di focalizzare la terza edizione di Consulentia digitale 2021 sulle competenze da sviluppare e le sinergie da creare per consentire ai consulenti finanziari di diventare protagonisti del percorso di transizione e innovazione verso un'economia più sostenibile e digitale».

Proprio il level playing field a livello europeo per il mercato finanziario e per i diritti degli investitori era stato invocato dal presidente

## I PERICOLI

### I rischi dell'automazione

Secondo il presidente di Anasf: «Occorre considerare l'eventualità che gli algoritmi sottostanti alle soluzioni di robo-advisory possano dare origine a fenomeni di mis-selling, nell'ambito dei quali gli strumenti informatici sono strutturati per favorire la distribuzione di prodotti che generano maggiori ricavi per le piattaforme di distribuzione senza tuttavia tenere in considerazione le reali esigenze del cliente».

di Anasf, Luigi Conte, in una recente audizione in Senato, quando aveva parlato proprio del ruolo dell'innovazione e della digitalizzazione rispetto al Piano di ripresa e di resilienza. «Per gli investitori che già oggi utilizzano servizi di consulenza finanziaria - aveva spiegato Conte -, la tecnologia, nel suo integrarsi con il ruolo del consulente "umano", può contribuire a un arricchimento delle soluzioni offerte e a un aumento del grado di coinvolgimento e di consapevolezza dell'investitore: si pensi ad esempio agli strumenti interattivi per la definizione del profilo di investimento, alla rendicontazione e al monitoraggio periodico degli investimenti. La maggiore efficienza conseguibile grazie alla tecnologia può altresì consentire ai consulenti finanziari di assistere, mediante soluzioni ad hoc, anche quelle fasce di clientela retail che oggi non beneficiano del servizio di consulenza».

E sicuramente il tempo liberato dall'automazione può recuperare tempo per il rapporto con i clienti. «Non crediamo invece - fa eco Martano - che l'automazione possa sostituirsi al fattore umano nel rapporto con l'investitore. Momenti importanti come la profilatura della clientela non possono essere affidati semplicemente a una procedura informatizzata».