

WSI DOSSIER / IL VALORE DELLA CONSULENZA

CRESCE LA FIDUCIA DEI RISPARMIATORI

CONSULENTI ATTIVI

Martano: “Il rapporto con i clienti si rafforza nelle fasi di difficoltà che stiamo vivendo”

DI ALESSANDRO PIU

Il ritorno in presenza di ConsulenTia, la manifestazione organizzata da **Anasf** e dedicata ai consulenti finanziari, dopo due anni di pandemia, sarà l'occasione per fare un bilancio sull'attività dei professionisti del risparmio che anche nel momento più difficile, con l'Italia chiusa letteralmente in casa, non si sono mai fermati. Parte da questa osservazione il direttore generale di **Anasf** **Germana Martano** nell'intervista rilasciata a Wall Street Italia pochi giorni prima dell'evento che si terrà il 6, 7 e 8 aprile al Parco della Musica di Roma. “Durante la pandemia il consulente finanziario non è mai stato chiuso in casa e ha incrementato il contatto con i clienti, sia utilizzando le tecnologie digitali che hanno permesso di svolgere riunioni da remoto sia incontrandoli di persona. I consulenti finanziari erano infatti tra le categorie di professionisti autorizzate a muoversi durante il lockdown. Durante la pandemia il rapporto con il cliente è diventato ancora più stretto, si è rafforzato”.

Un'affermazione certificata dai dati di Assoreti che mostrano una raccolta record, pari a 43,4 miliardi di euro nel 2020 e a 57,3 miliardi nel 2022 e confermata dal *VII Rapporto Consob sulle scelte di investimento delle famiglie italiane*, secondo cui è incrementato il numero di persone che riferisce di avere avuto un contatto con un consulente finanziario per iniziativa di quest'ultimo (dal 29% nel 2020 al 39% nel 2021).

Una maggiore proattività che ha creato più fiducia nel consulente finanziario, anche in condizioni di mercato difficili. “Negli ultimi anni – riprende Martano – la Consob ha rilevato un aumento percentuale di risparmiatori che vivono il rapporto con il consulente finanziario di riferimento in modo più maturo, nel senso che il professionista è parte attiva del rapporto, si



Germana Martano, direttore generale di **Anasf**

propone e non attende”.

Un'abitudine destinata a diventare sempre più comune anche perché più forte è il bisogno di consulenza dei risparmiatori. Lo scenario dei mercati finanziari è diventato, se possibile, ancora più rischioso e la visibilità su quello che potrebbe accadere è molto poca. Avere una guida autorevole è ancora più indispensabile. “Oggi la percezione del consulente finanziario da parte del risparmiatore è ottima, il grado di soddisfazione elevato”. Il problema è che non tutti godono dell'assistenza di un professionista del risparmio. “Sono ancora tanti gli italiani che non hanno un consulente finanziario di riferimento, non hanno un obiettivo di pianificazione, e accantonano denaro senza avere particolari progetti”.

Sono sempre i dati del Rapporto Consob a certificare la situazione. Il 62% degli intervistati ha dichiarato di non aver mai avuto un piano finanziario mentre chi risparmia lo fa per mettersi al riparo da spese impreviste nel 41% dei casi ma senza riuscire a identificare una particolare ragione nel 24%. Su questo bacino di persone bisogna lavorare secondo Germana Martano, per avvicinare a una corretta gestione del risparmio,

Il conflitto di interesse c'è ma non conviene

soprattutto dopo il ritorno dell'inflazione: "È il popolo dei non investitori, di coloro che il risparmio lo fanno ma non lo mettono a frutto".

Come avvicinarli? "Il 46% del campione Consob è disposto a chiedere più informazioni nel momento in cui deve prendere una decisione finanziaria importante – spiega Germana Martano – mentre un altro 10% farebbe lo stesso se sapesse a chi rivolgersi. In altre parole, molti italiani non sanno che fare. L'obiettivo deve essere avvicinarli alle figure della consulenza finanziaria. Rispetto a dieci anni fa, in ogni caso, la situazione è migliorata visto che si è sensibilmente ridotto il numero di coloro che si rivolgono al fai da te. È necessario quindi proseguire sul lungo cammino che è stato intrapreso e che sta dando i suoi frutti. Bisogna continuare a far conoscere i servizi della consulenza finanziaria al grande pubblico, a quella grande massa di persone che con il loro risparmio non definiscono progetti di vita".

I consulenti finanziari sono naturalmente in primo piano in questa attività di "evangelizzazione", ogni giorno ma, sottolinea il direttore generale di Anasf "c'è bisogno di nuove leve. Oggi in Italia ci sono circa 50.000 consulenti finanziari iscritti all'albo, di cui attivi solo 34mila. Potrebbero non essere sufficienti per andare a soddisfare i bisogni di tutti coloro che vorrebbero investire. È un tema che noi come Anasf stiamo affrontando da tempo". Inoltre, per ridurre il numero di italiani che risparmiano ma non sanno che fare con quel risparmio, la ricetta passa per l'educazione finanziaria, che deve diventare un'attività continua. Tra i programmi dell'Associazione nazionale dei consulenti finanziari che cercano di aumentare le conoscenze finanziarie degli italiani Martano cita Economicamente, nato nel 2009, rivolto alle scuole: "È un progetto

È uno dei sospetti che viene a tutti quando si tratta di affidarsi a un terzo. È se facesse i suoi interessi invece che i miei? "Il problema del conflitto di interessi esiste – rileva Germana Martano, direttore generale di Anasf, l'associazione rappresentativa dei consulenti finanziari autorizzati all'offerta fuori sede – come esiste in tutti gli ambiti della vita. Non si può eliminare ma si può gestire. Nella consulenza finanziaria viene gestito con la trasparenza verso il cliente e viene annullato dalle regole che governano la struttura dell'industria. La Mifid ha fatto tanto in termini di trasparenza e impone regole precise e puntuali il cui mancato rispetto viene sanzionato. Aggiungo che per un consulente finanziario che lavora a provvigioni sarebbe controproducente fare il proprio interesse e non quello del cliente. Rischierebbe di perderlo e con lui le commissioni".

creato per parlare con i giovani e far capire loro i temi di base del risparmio. Tra dieci anni, anche grazie a queste iniziative, probabilmente il problema di chi non accede a servizi di gestione del risparmio si sarà ridotto numericamente. Ma è un percorso lungo e noi non riusciamo a raggiungere tutte le scuole del Paese. In ogni caso, è un punto di partenza da cui il governo potrebbe prendere spunto per ulteriori iniziative che abbiano continuità e non siano solo saltuarie. Anche ConsulenTia è un'occasione per aumentare le competenze dei professionisti del risparmio, un incontro con l'industria e i temi che verranno discussi permettono ai consulenti finanziari di aumentare il loro grado di cultura e conoscenza, da trasmettere poi ai loro clienti".

57,3

I MILIARDI DI EURO DI RACCOLTA DELLE RETI NEL 2021 SECONDO I DATI ASSORETI

RISPARMIATORI IN CERCA DI INFORMAZIONI

risposta multipla fonte: Rapporto Consob sulle scelte di investimento delle famiglie italiane

"Se dovesse prendere una decisione finanziaria importante cercherebbe di imparare qualcosa in più?"

