

ANASF

## CONSULENTIA, A BOLOGNA LA PROSSIMA TAPPA

Un nuovo appuntamento per i consulenti finanziari  
l'1 e 2 ottobre al Palazzo della Cultura e dei Congressi

DI STEFANIA BALLAUCCO

La quarta edizione sul territorio di ConsulenTia, l'evento **Anasf** dedicato ai consulenti finanziari, fa tappa questo autunno a Bologna al Palazzo della Cultura e dei Congressi. Dopo gli appuntamenti di Treviso nel 2016, di Torino nel 2017 e di Napoli nel 2018, quello in Emilia Romagna l'1 e il 2 ottobre offre alla categoria una nuova occasione di confronto con le 32 sgr presenti, oltre che di condivisione e riflessione sulle prossime sfide del settore.

Le tavole rotonde con i manager delle sgr vanno a completare il programma della due giorni proponendo riflessioni sulle classiche asset class ma anche sull'esg; sul rapporto tra gestori e mondo della distribuzione, sull'asset allocation e i nuovi trend; sui driver di cambiamento nel settore economico, come le potenzialità del digitale e le dinamiche demografiche; sulle opportunità di investimento più promettenti, come quelle dei mercati emergenti.

Per i soci **Anasf**, la manifestazione è come sempre anche un appuntamento utile ai fini del mantenimento della certificazione Elpa, visto che chi partecipa al seminario del 2 ottobre sulla consulenza finanziaria, intesa come servizio che crea valore per i singoli e per la società, e al convegno inaugurale ha la possibilità di vedersi riconosciute 4 ore.

Aspetti tecnici, ma anche di scenario e sociali sono quelli che **Anasf** propone in ogni edizione a ConsulenTia. L'evento si svolge infatti all'indomani della presentazione ai risparmiatori della rendicontazione dei costi legati agli investimenti, a cui in parte è dedicato il convegno inaugurale, e al contempo si colloca durante la settimana mondiale dell'investito-

re (WIW - World Investor Week), aprendo anche la seconda edizione del "mese dell'educazione finanziaria", promosso dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, a cui partecipa il Ministero dell'Economia e delle Finanze. Con due incontri in programma, **Anasf**, ancora una volta in occasione del proprio evento, vuole favorire così la diffusione di una cultura del risparmio che è necessario diventi sempre più capillare. A dieci anni dalla prima aula organizzata nell'ambito dell'iniziativa, il 1° ottobre Sergio Sorgi, fondatore di Progetica, tiene una lezione speciale di "economic@mente - metti in conto il tuo futuro" a dirigenti scolastici, professori e studenti di alcune scuole superiori della zona, mentre il 2 ottobre, con il progetto dedicato a un pubblico adulto "Pianifica la mente - metti in conto i tuoi sogni", **Anasf** porta a Bologna il tema della pianificazione.

Un impegno costante in questo campo da parte dell'Associazione che auspica, in un prossimo futuro, l'ingresso ufficiale dell'educazione finanziaria nei programmi scolastici, così come lo sarà l'insegnamento dell'educazione civica da settembre 2020.



Stefania Ballaucco, responsabile Ufficio stampa e media relations di **Anasf**

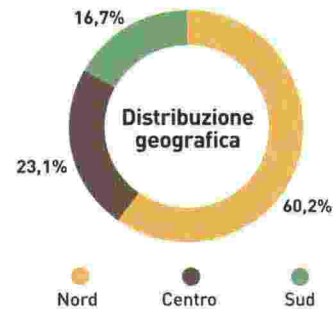
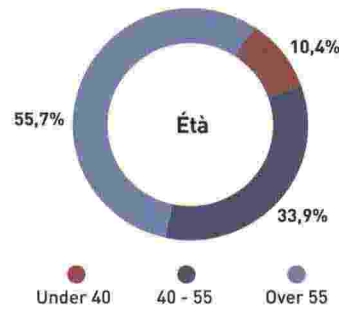
COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE

# Il Consulente Finanziario: Professione e Scenari

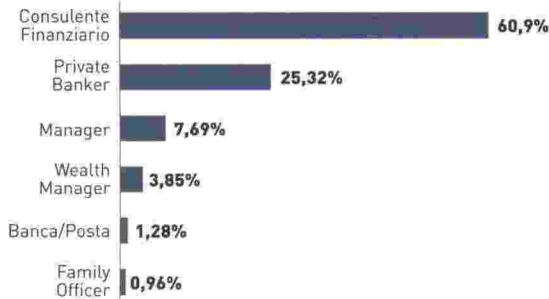
L'analisi è stata condotta attraverso il questionario CATI di 6 domande, erogato dal 9 al 13 Settembre scorso; la durata media dell'intervista è stata di circa 7 minuti.

Il campione è stato costruito rispettando i parametri di età, sesso e distribuzione geografica dell'universo di riferimento, rappresentato dai circa 54 mila consulenti finanziari iscritti all'albo OCF.

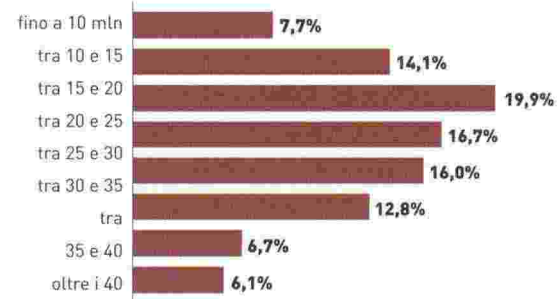
Al campione sono stati aggiunti i consulenti che hanno manifestato la volontà di partecipare alla survey attraverso i canali web di [Anasf](#) e WSI, rispettando le quote di campionamento.



**RUOLO SVOLTO**



**PATRIMONIO GESTITO**



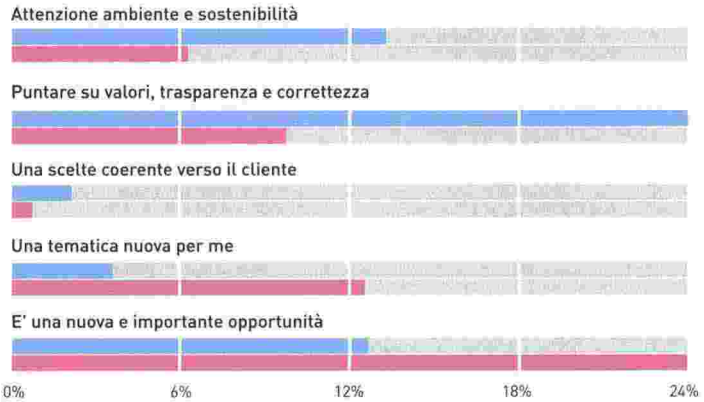
**#1 - Per lei il concetto di "finanza etica" nel rapporto professionale con i clienti, cosa rappresenta?**



### #1 - Per lei il concetto di "finanza etica" nel rapporto professionale con i clienti, cosa rappresenta?

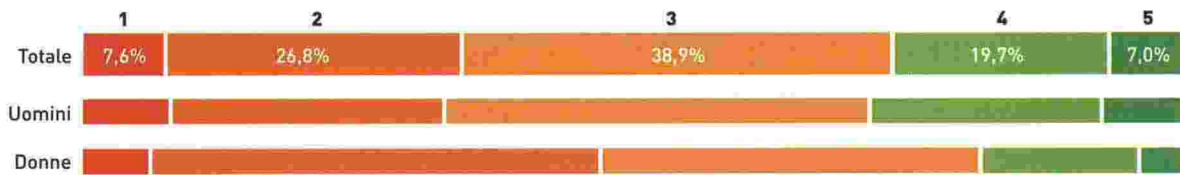
Il concetto di Finanza Etica evoca, per il professionista finanziario, principalmente i concetti di trasparenza, correttezza, attenzione ad ambiente e sostenibilità nel rapporto professionale. La Finanza Etica, soprattutto dalle donne, è vista come una nuova opportunità nel fare consulenza "avanzata" e rappresenta un ottimo argomento per la trattativa con il cliente.

Donna Uomo



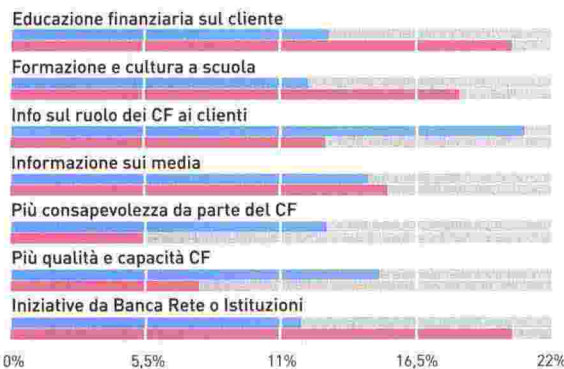
### #2 - Utilizzando una scala da 1 a 5 secondo lei quanto il ruolo sociale del consulente finanziario è riconosciuto dal mercato del risparmio?

Il Consulente Finanziario in generale, sente ancora di non avere un riconoscimento di ruolo adeguato al mercato, in special modo la "Donna", che esprime giudizi più bassi rispetto al pensiero maschile.



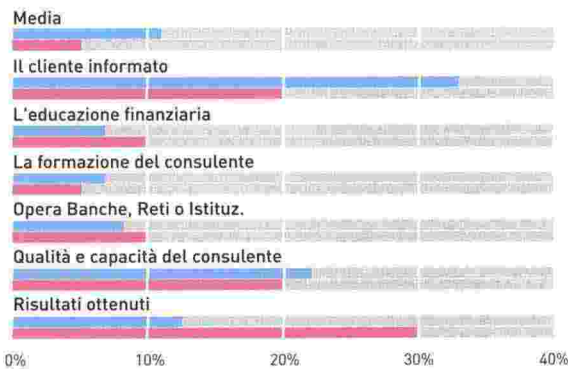
### #3 - Quali strategie ritiene debbano essere utilizzate per elevare l'importanza del ruolo del consulente nella pianificazione finanziaria del cliente?

Sulle strategie di miglioramento, il CF ha risposto in generale che le stesse devono passare per una costante informazione del cliente; è emerso che l'attore principale in questa azione, debba essere proprio lo stesso consulente, poi sicuramente i media e le iniziative della banca mandante.



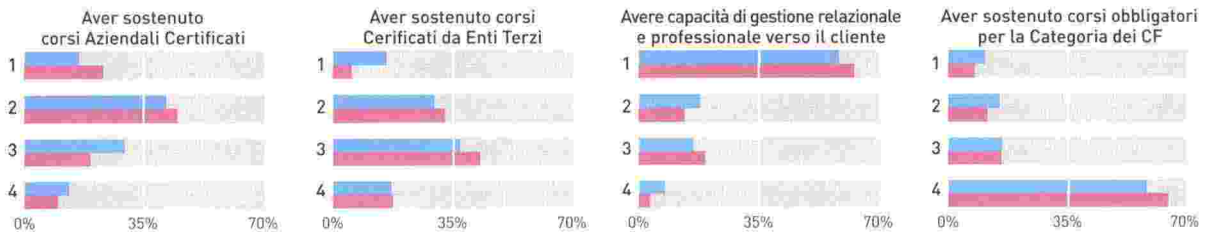
### Quale elemento più di ogni altro ha influito su questa sua positiva valutazione?

I CF che ritengono il ruolo della consulenza essere ben riconosciuto dal mercato finanziario (giudizi 4 e 5), attribuiscono questa positività ad un cliente investitore che ormai è ben informato. Questo pensiero è soprattutto confermato dai consulenti "Donna".



### #4 - Nel rapporto con i suoi clienti, può indicarmi per ognuno dei 4 temi riportati l'ordine di importanza?

Per il CF, le capacità di saper gestire il cliente, soprattutto relazionalmente, ha più rilievo sia della formazione professionale, sia di quella certificata. Questa idea è particolarmente forte nei CF "Donna".



### #5 - Quale dei seguenti aspetti in ordine di importanza è vissuto dalla sua clientela come il più importante?

Secondo i consulenti, "Capacità professionali di gestione e relazione" sono gli aspetti più ricercati anche dai clienti.



### #6 - I nuovi scenari demografici stanno cambiando i rapporti economici e sociali. Può indicarmi per ogni tema riportato, la priorità che questi stanno avendo nel rapporto con la sua clientela?

Previdenza e passaggio generazionale vengono considerati importanti dal CF in merito ai nuovi scenari demografici.

Assistenza sanitaria e sostenibilità sono ancora poco importanti e prioritari nel rapporto col cliente.

Per i consulenti "Donna", previdenza e passaggio generazionale contano di più.

