

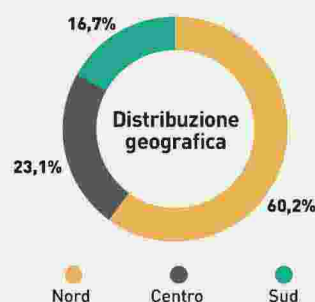
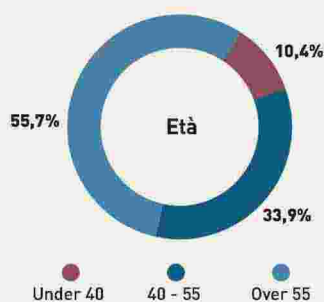
COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE

Il Consulente Finanziario: Professione e Scenari

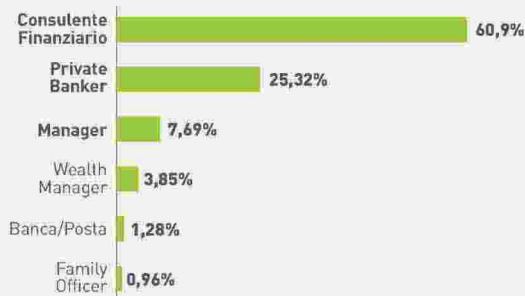
L'analisi è stata condotta attraverso il questionario CATI di 6 domande, erogato dal 9 al 13 Settembre scorso; la durata media dell'intervista è stata di circa 7 minuti.

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.

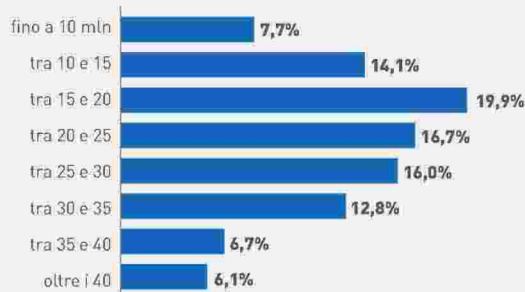
Al campione sono stati aggiunti i consulenti che hanno manifestato la volontà di partecipare alla survey attraverso i canali web di **Anasf** e **WSI**, rispettando le quote di campionamento.



RUOLO SVOLTO



PATRIMONIO GESTITO



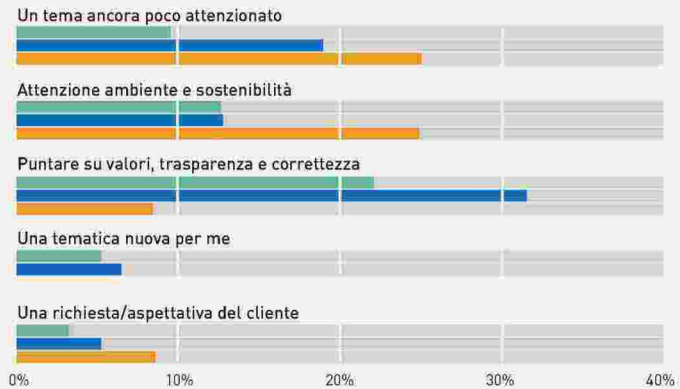
#1 - Per lei il concetto di "finanza etica", nel rapporto professionale con i clienti, cosa rappresenta?



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

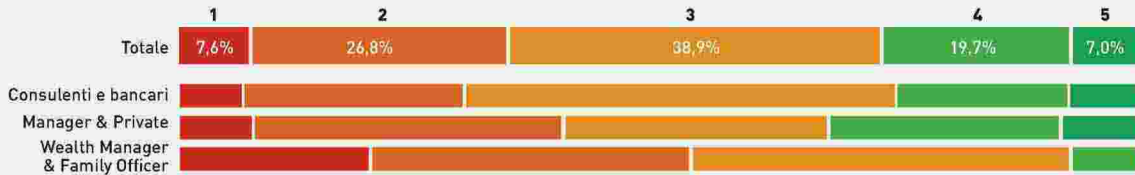
Il concetto di Finanza Etica evoca, per il professionista finanziario, concetti molto diversi a seconda della figura professionale ricoperta: i CF e i Bancari puntano su trasparenza e correttezza così come i Private e Manager per i quali però il tema è anche poco attenzionato. Wealth e Family Officer invece puntano all’attenzione verso ambiente e sostenibilità.

● Consulenti e bancari ● Manager & Private ● Wealth Manager & Family Officer



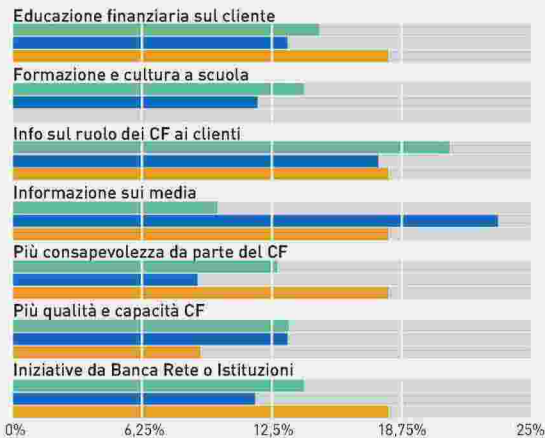
#2 - Utilizzando una scala da 1 a 5, secondo lei quanto il ruolo sociale del consulente finanziario è riconosciuto dal mercato del risparmio?

Il Professionista Finanziario sente ancora di non avere un riconoscimento di ruolo adeguato sul mercato, in special modo gli Wealth e i Family Officer, che esprimono giudizi più bassi rispetto al totale.



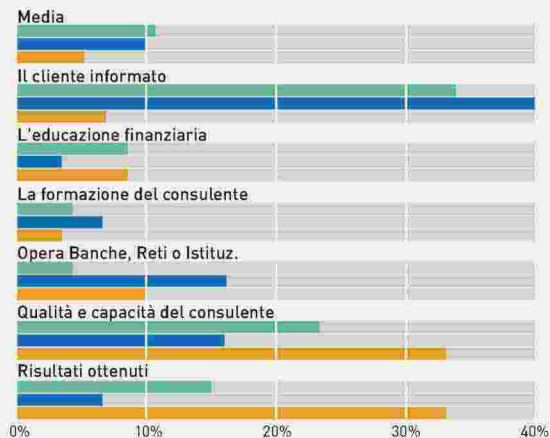
#3 - Quali strategie ritiene debbano essere utilizzate per elevare l'importanza del ruolo del consulente nella pianificazione finanziaria del cliente?

Private e Manager puntano su una maggiore info attraverso i Media; per Consulenti e Bancari invece occorre informare costantemente i clienti con una azione diretta da parte del professionista stesso.



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

Manager, Private, CF e Bancari attribuiscono questa positività ad un cliente sempre più informato. Per Wealth e Family Officer, invece, sono le capacità del consulente e i risultati ottenuti che fanno la differenza.



L'INDAGINE DI



in collaborazione con

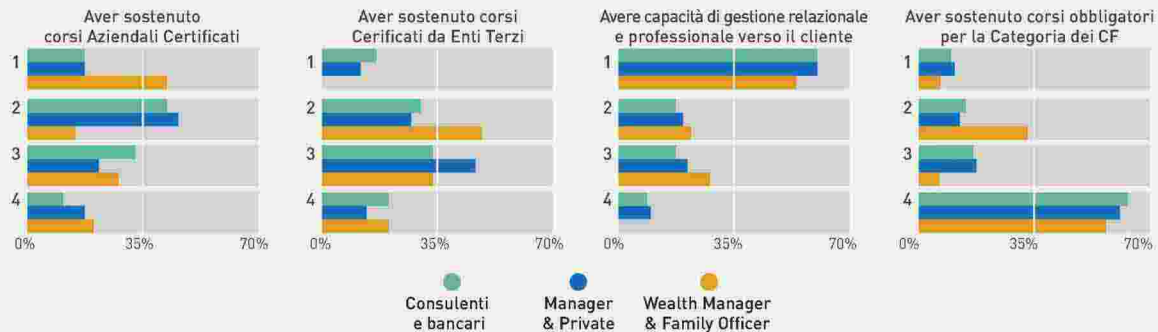


e

Wall Street Italia

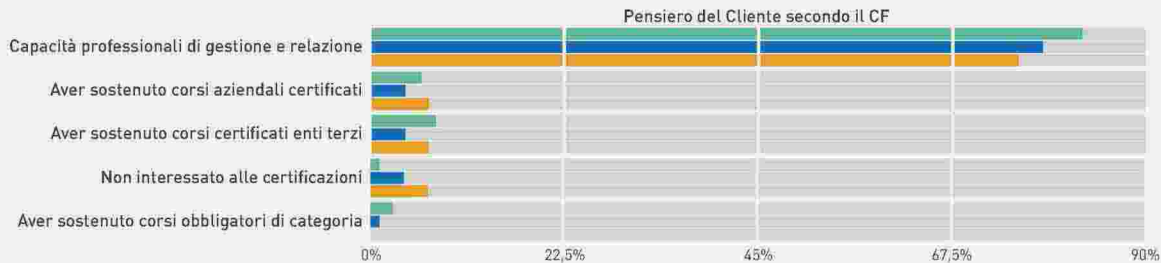
#4 - Nel rapporto con i suoi clienti, può indicarmi per ognuno dei 4 temi riportati l'ordine di importanza?

Per il professionista finanziario in generale le capacità di saper gestire i clienti, soprattutto relazionalmente, hanno più rilievo sia della formazione professionale, sia di quella certificata. Questo pensiero è particolarmente sentito da Private, Manager, CF e Bancari.



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

Secondo il professionista finanziario in generale, le "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?

In merito ai nuovi scenari demografici, la previdenza e il passaggio generazionale sono considerati importanti per i professionisti finanziari di qualunque ruolo. Assistenza sanitaria e sostenibilità sono ancora poco importanti e prioritari nel rapporto col cliente.

