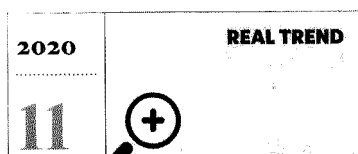


OSSERVATORIO MENSILE DELL'ANASF

Il consulente, un ruolo da valorizzare

a cura dell' **Anasf**

■ È con la comunicazione al grande pubblico che si può promuovere non solo il brand aziendale ma anche il valore personale, anche nel mondo

della consulenza. E quanto emerge dall'osservatorio mensile **Anasf** Real Trend che rileva interessanti e nuove opportunità di business per il 2020 per la crescita e la sostenibilità della professione. Come fare? Le società mandanti potrebbero realizzare campagne pubblicitarie ad hoc per promuovere l'azienda, per acquisire nuovi clienti e far entrare in squadra altri consulenti. L'altra grande richiesta che gli uomini e le donne della consulenza rivolgono alle loro reti è di puntare sulle nuove leve e di investire sui giovani, tema irrisolto e sempre oggetto di dibattiti.

to. Il nuovo anno si prospetta dunque ambizioso: se un obiettivo condiviso è quello di aumentare le masse in gestione come anche di acquisire nuovi clienti (lo afferma il 79% del panel), c'è anche chi (il 37%) intende consolidare i rapporti di fiducia con la clientela e chi (il 23%) cercherà di incrementare le proprie competenze tecnologiche per non lasciare nulla di intentato per crescere. Quanto ai mercati il clima è di cautela (per il 30%) ma anche di buone aspettative soprattutto in tema Sri (per il 36% degli intervistati).

RIPRODUZIONE RISERVATA

1 Quali prodotti hai collocato prevalentemente a gennaio?

Risparmio gestito	80%
Assicurativo-previdenziale	13%
Risparmio amministrato	5%
Altro (specificare)	2%

2 Nel risparmio gestito quali prodotti hai collocato di più a gennaio?

Gpm	0%
Gpf	13%
Fondi azionari	31%
Fondi bilanciati	28%
Fondi obbligazionari	5%
Fondi monetari	1%
Fondi di fondi	6%
Fondi flessibili/total return	16%

3 Tra i prodotti previdenziali quali prodotti hai collocato di più a gennaio?

Index linked	1%
Unit linked	51%
Fondi pensione	31%
Fip o pip	10%
Puro rischio	2%
Polizze infortuni e malattia	3%
Polizze di rendita	2%
Long term care	0%

4 Nel risparmio amministrato quali servizi hai collocato di più a gennaio?

Azioni	60%
Obbligazioni	27%
Titoli di stato	13%

5 Nell'ambito della voce Altro quali prodotti e servizi hai collocato di più a gennaio?

Conti correnti	83%
Leasing	0%
Mutui	17%

6 A gennaio il numero complessivo dei tuoi clienti è:

Cresciuto	58%
Rimasto stabile	38%
Diminuito	4%

7 Per i tuoi clienti rappresenti l'unico riferimento per le scelte di investimento?

Sì, sono il loro unico interlocutore	13%
No, si avvalgono di consulenti finanziari di società diverse	20%
No, si avvalgono di me e di operatori bancari/postali	67%
Non so	0%
Altro (specificare)	0%

8 Quale percentuale di ricchezza dei tuoi clienti gestisci?

Fino al 100%	19%
Oltre la metà del loro patrimonio	71%
Fino a massimo la metà della loro ricchezza	10%
Una parte che non supera il 25%	0%
Non so	0%

9 La tua raccolta netta a gennaio?

Negativa	17%
Fino 25mila euro	11%
Da 25mila a 100mila euro	25%
Da 101mila a 250mila euro	28%
Oltre 251mila euro	19%

10 Quanto pensi di aver ricavato a gennaio in provvigioni di sottoscrizione più management fee?

Fino a 3.000 euro	13%
Da 3.001 a 5.000	25%
Da 5.001 a 7.000	18%
Da 7.001 a 9.000	12%
Oltre i 9.001	32%

11 Ricambio generazionale: il tema è stato tra i leitmotiv di ConsulTia20. Tu come attireresti nuove leve nella professione di cf?

Attraverso investimenti concreti degli intermediari Sim, Banche, Sgr, ecc...	41%
Attraverso un'attività di comunicazione mirata rivolta agli universitari e/o ai neo laureati	16%
Attraverso la creazione di corsi di laurea ad hoc (come ad esempio quelli dell'Associazione con l'Università di Teramo e la Bologna Business School)	38%
Attraverso campagne pubblicitarie di reclutamento	5%
Altro (specificare)	0%

12 Ricambio generazionale: consiglieresti a un giovane di intraprendere questa attività?

Sì, senza dubbio, per i rapporti relazionali che si creano con i clienti e per l'autonomia organizzativa, oltre che per i ritorni economici	24%
Sì, anche se serve impegno e dedizione, c'è infatti ancora molta strada da fare per aiutare le nuove leve a rimanere sul mercato dopo i primi anni	63%

13 Sì, grazie ai percorsi di assistenza di professionisti senior

No, rispetto a un tempo la professione riserva meno soddisfazioni e opportunità di carriera	4%
Altro (specificare)	0%

14 Come è possibile a tuo giudizio trasformare i risparmiatori in investitori facendo crescere la domanda di consulenza finanziaria in Italia?

Attraverso attività di educazione finanziaria rivolte a tutti i cittadini	59%
Attraverso forme di sensibilizzazione dei cittadini da parte della politica sul tema del risparmio	14%
Attraverso l'impegno delle istituzioni del settore	7%
Attraverso impegno e investimenti dell'industria, ad esempio con campagne pubblicitarie ad hoc	13%
Attraverso la sensibilizzazione e l'impegno dei media	5%
Altro (specificare)	2%

Guida alla lettura

Real Trend è un'indagine on line, strutturata sulla base delle risposte fornite da un panel permanente di 600 consulenti finanziari soci **Anasf** (Associazione nazionale dei consulenti finanziari) di tutta Italia, che rileva mensilmente i mutamenti che avvengono nella fascia di mercato presidiata dai cf. L'indagine è stata realizzata dal 15 al 21 gennaio 2020 ed è relativa all'ultimo mese.