



LARGO AI CONSULENTI

IL MONDO DEI CONSULENTI SI UNISCE DI FRONTE ALLA CRISI

di Mario Romano

La puntata di marzo di **Largo ai Consulenti**, il video magazine realizzato da *Investire* in collaborazione con **Anasf**, è stato dedicato a **"Il ritorno di ConsulenTia"**, la manifestazione svolta a partire dal 2014 e sospesa per l'emergenza pandemica nel 2021. Un ritorno importante e "in presenza" per tutto il mondo dei consulenti finanziari che torna a incontrarsi a **Roma** dal 6 all'8 aprile, sia per dialogare sul difficile contesto della professione (la guerra tra Russia e Ucraina, l'iper-inflazione e l'alta volatilità sui mercati) che per assistere ai tanti momenti di dibattito e di formazione in agenda. L'appuntamento nella Capitale, nella tradizionale cornice dell'Auditorium Parco della Musica, è fondamentale per il settore per diverse ragioni. Ne abbiamo parlato in questa terza puntata del 2022, nella trasmissione condotta dal caporedattore di *Investire* **Marco Muffato**, con **Luigi Conte**, presidente di **Anasf**, con **Antonello Starace**, responsabile dell'area marketing, comunicazione e sviluppo associativo, e con **Stefania Di Bartolomeo**, fondatrice e ceo di **Physis Investment**, una fintech operante nel campo degli investimenti sostenibili. Era presente in collegamento anche **Sergio Luciano**, direttore di *Investire*.

Il ritorno in presenza di ConsulenTia, quale valore aggiunto offre?

Luigi Conte. L'elemento fondamentale che caratterizzerà questo evento sarà legato alla diversa gestione del tempo. Abbiamo cercato di dare continuità all'evento ConsulenTia, anche quando è stato sospeso causa pandemia, attraverso incontri digitali. ConsulenTia Digital è diventato un format che continuerà anche nei prossimi anni. È chiaro



Il ritorno di ConsulenTia (in presenza!) a Roma, la manifestazione organizzata da Anasf dopo l'anno di stop forzato causa pandemia. Ecco tutte le novità

che la presenza fisica e lo scambio diretto tra tutti quelli che interverranno daranno un sapore diverso dopo anni di distanziamento e allo stesso modo verrà ridefinita la chimica della relazione. Sarà una manifestazione in cui la relazione umana sarà messa al centro. È questo è fondamentale per chi come noi è abituato a operare in un ambito non solo tecnico ma emozionale attraverso il quale ci misuriamo quotidianamente con i nostri clienti. Ci siamo impegnati tutti quanti a fondo, a partire da Antonello Starace e a proseguire con tutto il team e i dirigenti di **Anasf**, per consentire un ritorno davvero emozionante alla nostra manifestazione.

Quali sono le principali novità di ConsulenTia, cosa è cambiato nell'organizzazione?

Antonello Starace. Quest'anno ci sembrava importante dare

molto spazio ai contenuti. L'evento in presenza infatti permette di scoprire le opportunità del mercato e della professione e i contenuti rappresentano quel quid in più che ci permette di dare le corrette indicazioni alla nostra clientela. L'edizione sarà inedita da un punto di vista scenografico e di organizzazione delle tavole rotonde. Avremo per la prima volta l'ausilio di un Art director che curerà lo sviluppo scenografico delle tre giornate con un risultato che sorprenderà i partecipanti. Per tornare ai contenuti il filo conduttore sarà quello della sostenibilità e sarà portato avanti con la collaborazione dei nostri partner, le Sgr. Altri temi importanti per i cfe e le nostre mandanti sarà quello delle nuove frontiere della consulenza e dei giovani consulenti finanziari che si sono avvicinati da pochissimo tempo alla professione, che avranno un desk dedicato dove potranno confrontarsi sull'attività con i dirigenti dell'associazione.

Quali soluzioni di investimento sostenibili e innovative fornite ai professionisti del settore per affrontare la transizione digital-green?

Stefania di Bartolomeo. Physis Investment è nata ad Harvard proprio con l'obiettivo di aiutare i consulenti finanziari ad avere un legame sempre più forte con i propri investitori. Gli investitori sono sempre più attenti ad investire in modo sostenibile e Physis supporta i consulenti nel raccontare la storia di impatto dietro a ogni portafoglio. C'è la necessità di costruire portafogli sostenibili e poi c'è l'impatto di questo portafoglio: quanto lavoro ho creato? Quante donne sono state assunte? quanta CO2 è stata generata dal portafoglio? Queste e molte altre sono le risposte che Physis fornisce attraverso una piattaforma creata per i consulenti in modo che possano fornire queste informazioni direttamente ai loro clienti.

Perché il PNRR (il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza) riguarda anche l'operato dei consulenti finanziari?

Luigi Conte. Lei ha anticipato una novità che sarà quella legata alla tavola rotonda di ConsulenTia cioè sul ruolo della consulenza finanziaria nell'ambi-



ConsulenTia digital? Il format vivrà ancora, secondo un modello ibrido che piace di eventi in presenza e digitali

to del PNRR, con ospiti di altissimo livello della politica, del mercato e del settore. Perché questo focus PNRR? Il 23 marzo dell'anno scorso ho partecipato a una audizione in Senato, V e XIV Commissione riunite, spiegando che potremmo essere interlocutori importanti nell'ambito del PNRR, che ha sei missioni: digitalizzazione, innovazione, competitività e cultura; rivoluzione verde e transizione ecologica; infrastrutture e mobilità sostenibile; istruzione e ricerca; inclusione e coesione; salute. Nella prima missione, per esempio, per la digitalizzazione dei processi legati agli investimenti finalizzata oltre che all'efficienza anche alla garanzia dei presidi di tutela dei cittadini investitori. Conosciamo bene i benefici dell'automazione della consulenza finanziaria, perché rendere automatiche alcune funzioni significa liberare tempo per la relazione. C'è un aspetto fondamentale che riguarda la prima missione ovvero la promozione degli investimenti verso il settore produttivo italiano. Non dimentichiamo che il servizio di consulenza può essere l'elemento di traino e di accompagnamento della massa di liquidità che risiede sui conti correnti degli italiani verso l'economia reale. Questo lo si può fare certamente promuovendo investimenti nelle attività finanziarie legate alle imprese italiane: parliamo di Eltif, di Pir, di strumenti finanziari che finalmente potrebbero aumentare la competitività delle imprese italiane e dare loro ossigeno. Ultima considerazione: il risparmiatore deve avere tutti gli strumenti a disposizione con l'affiancamento del consulente finanziario per le scelte. Bisogna quindi fare chiarezza sugli aspetti regolatori ancora incerti e il PNRR può aiutare in questo. Anche nella seconda missione relativa alla rivoluzione verde e alla transizione ecologica possiamo dare il nostro apporto. E ancora di più nella missione quat-



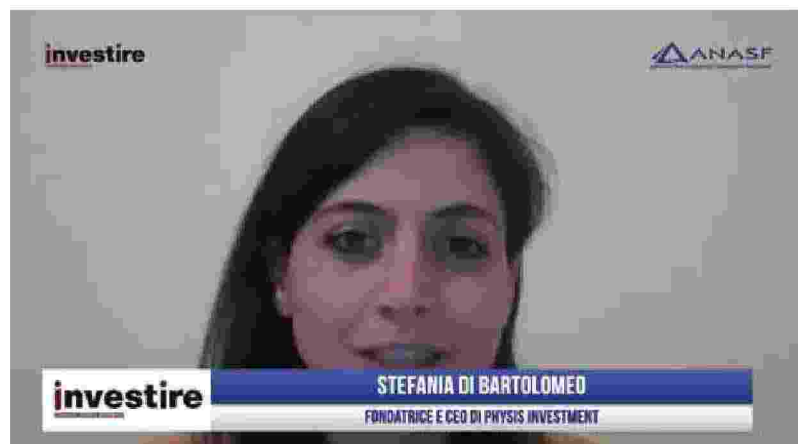
tro, di istruzione e ricerca, possiamo dire la nostra su giovani, innovazione culturale ed educazione e cultura finanziaria, occupazione maschile e femminile, temi dove ci confrontiamo con il sistema socio economico italiano. Ricordo infine il nostro contributo virtuoso che è visibile nelle diverse scelte d'investimento tra i nostri clienti e i fai-da-te: quasi la metà del patrimonio è in liquidità nel cliente self made, massimo il 15% nel caso dei nostri clienti. Vuol dire che il nostro supporto consente al nostro cliente di ragionare per obiettivi, per tempi di investimento e per strumenti costruiti correttamente per il raggiungimento di quegli stessi obiettivi.

Dalle edizioni digitali di ConsulenTia svolte nel 2021 quale esperienza Anasf ha tratto? Verrà riproposto in futuro il modello digital?

Antonello Starace. Nel 2021, nel riflettere su come riorganizzare l'evento, pensammo alle tre tappe di ConsulenTia Digital in quanto i consulenti finanziari sono stati i professionisti più veloci ad adeguarsi a questo modello ibrido. E i numeri che ci hanno dato ragione, con tutto esaurito e feedback molto positivi. Noi crediamo moltissimo negli eventi in presenza ma questo non esclude che in circostanze particolari si possa ricorrere a un modello ibrido comprensivo di eventi digitali, relativamente anche ad attività interne all'associazione, come comitati territoriali, consigli nazionali e seminari di aggiornamento professionale. Valuteremo infine una ConsulenTia in presenza anche nel periodo autunnale.

Come valuta il parallelismo tra il mercato americano ed europeo dal punto di vista dei prodotti sostenibili?

Stefania Di Bartolomeo. Quando noi parliamo di prodotti in realtà parliamo di fondi. Negli Stati Uniti c'è meno sofisticazione, con la maggior parte dei portafogli sostenibili sono creati attraverso degli score Esg e solo sull'asset class equity. In Europa devo dire che negli ultimi anni c'è stato un livello di dettaglio, di strategia e di metodologia sempre più avanzato quindi a livello di prodotti sicuramente l'Europa è molto più avanti forte di una richiesta dei clienti istituzionali e retail ma anche del regolatore. Negli Stati Uniti però gli investitori istituzionali e gli investitori retail sofisticati chiedono una spiegazione oltre la metodologia, richiedono un dato di impatto: il valore aggiunto dei fondi deve essere riportato e dimostrato.



investire

STEFANIA DI BARTOLOMEO

FONDATRICE E CEO DI PHYSIS INVESTMENT

La crisi geopolitica, l'iperinflazione, la volatilità dei mercati: il consulente finanziario è pronto per un futuro in cui con momenti ravvicinati di crisi finanziarie?

Luigi Conte. Siamo abituati a convivere con questi eventi che negli anni hanno intorpidito i mercati. La nostra funzione è quella di monitorare, ed è su questo che è fondata la nostra capacità di affrontare tutte le problematiche che si pongono alla nostra attenzione. Abbiamo cambiato la nostra professione nel tempo passando da caratteristiche self made al lavoro in team. Siamo gli unici che bussano al campanello degli italiani e entrano nelle loro case per parlare di argomenti molto importanti, aiutandoli concretamente a pianificare il futuro.

Quali iniziative formative seguiranno gli associati Anasf sul modello ibrido sperimentato in questi anni?

Antonello Starace. Abbiamo un'area che presidia la formazione ai soci presidiata dal collega Fabio di Giulio, che solo per citare una delle sue tante iniziative propone un corso di formazione Esg realizzato con Sda Bocconi. L'area partorisce un calendario di seminari di aggiornamento professionale sempre in linea con i temi di maggiore attualità, sostenibilità in primis. E si fa portatrice di innovazione, presentando nuova metodologia in tema di pianificazione finanziaria, la value investing based philosophy.

La piattaforma fintech Physis Investment cosa offre ai professionisti della consulenza?

Stefania di Bartolomeo. Nessuno era stato finora in grado di raccontare veramente quello che succede in tema di investimenti sostenibili. Con Physis riusciamo a farlo, basta inserire all'interno della piattaforma il nome di un fondo, l'Isin, perché il consulente finanziario possa ottenere informazioni dettagliate sulle società presenti in portafoglio e sull'impatto effettivo della loro attività. Dati che comprendono quante persone sono state assunte, quanta acqua è stata utilizzata e riciclata oppure quanta energia elettrica è stata utilizzata e quanta energia eolica è stata prodotta dal giorno del primo investimento.