

La resilienza del consulente finanziario

di Livia Caivano

Il consulente oltre che essere punto di riferimento nella gestione dei risparmi dei suoi clienti ha anche un importante ruolo sociale. Maurizio Bufi, presidente uscente Anasf, ha spiegato a We Wealth perché ai tempi del coronavirus questa figura professionale è sempre più importante

Per disciplinare il comportamento degli investitori nell'emergenza coronavirus è necessario l'intervento di un professionista, che sia "portatore sano" di educazione finanziaria. Secondo Maurizio Bufi, presidente uscente di Anasf e consulente finanziario da oltre 30 anni, il ruolo del private banker – oggi più che mai – è quello di disciplinare i comportamenti dei risparmiatori.

"Stando a quanto riferiscono i nostri associati – ha raccontato Bufi a We Wealth – nelle ultime settimane tra i clienti ha prevalso un approccio prudente e consapevole, lontano da scelte improvvise nella gestione dei propri risparmi. Oggi, come negli ultimi 30 anni, l'obiettivo dei consulenti è stare vicini alla clientela e la risposta della clientela è stata disciplinata". C'è preoccupazione, sì, ma anche grazie al lavoro fatto giorno per giorno dai private banker, sono rari i comportamenti manifestamente irrazionali.

La disciplina è conseguenza dell'educazione finanziaria fatta negli anni?

"Assolutamente sì. Bisogna passare il messaggio che il private banker non è solo un consulente economico ma ha anche un ruolo sociale, quello di indirizzare verso comportamenti disciplinati gli investitori. E' un dato di fatto che questa disciplina sia conseguenza del lavoro fatto negli anni". La professione, in questo senso, ha una doppia connotazione positiva, prosegue Bufi: "Permette di essere un interlocutore con cui il cliente ha piacere a confrontarsi ma allo stesso tempo un operatore economico a tutti gli effetti, un intermediario che mette in comunicazione risparmiatori e mercati finanziari. Ma anche un portatore sano di educazione finanziaria: il comportamento virtuoso è prerogativa degli investitori che sono seguiti da un consulente finanziario. Non basta assistere il cliente, le abilità relazionali sono tanto importanti quanto le competenze tecnico scientifiche".

Nell'emergenza covid-19 il lavoro è reso però più difficile dall'impossibilità dell'incontro fisico, pilastro di molti rapporti cliente-private banker. "Questa situazione ha fatto emergere un'altra caratteristica della professione: la capacità di adattarsi. Oggi è importante perché, privati della possibilità del contatto fisico, per stare vicini ai clienti dobbiamo utilizzare altre modalità, in questo caso tecnologiche. Per farlo è ovviamente indispensabile che le società mettano a disposizione gli strumenti idonei ma emerge in maniera chiara una diversa predisposizione al cambiamento". Mentre i consulenti più giovani non fanno fatica, alcuni senior sono in difficoltà. "Molte società stanno cercando di incentivare l'uso del lavoro a distanza ma trovano una certa resistenza nelle fasce d'età più adulte. Ancora una volta viene alla luce il problema del ricambio generazionale, sul quale il risparmio gestito è in ritardo".