

LIVE ConsulenTia20: terza giornata

Inizia oggi il grande evento che segnerà l'ultima presenza da presidente Anasf di Maurizio Bufi

di [Redazione](#)

Si apre oggi Consulentia 2020, l'appuntamento dedicato ai consulenti finanziari organizzato da **Anasf**, in programma il 4,5 e 6 febbraio 2020, che quest'anno arriverà in piena campagna elettorale per il rinnovo delle cariche associative. Oltre a essere l'ultimo grande appuntamento con Maurizio Bufi come presidente. Anche quest'anno l'evento si terrà al Parco Auditorium della Musica di Roma: si inizia oggi, martedì 4, alle 14:30, da un incontro in cui si parlerà di Esg e temi chiave per gli investimenti nell'anno nuovo. Si chiude giovedì 6 alle 17:30, dopo un intervento interattivo rivolto a studenti e insegnanti delle scuole superiori. In mezzo, come di consueto, tante conferenze in cui si parlerà di mercati e non solo.

Bluerating sarà presente all'evento e vi fornirà un resoconto in diretta delle più importanti conferenze, tra le quali anche il Convegno inaugurale del 5 febbraio alle ore 10 in Sala Cecilia, intitolato Tra continuità e cambiamento.

Di seguito, alleghiamo il link al programma dettagliato di Consulentia:

[Clicca qui per leggere il programma completo](#)

TERZA GIORNATA

-Dopo il dibattito, entra il direttore generale Germana Martano che racconta le oltre 3000 presenze di ConsulenTia20, record di sempre. Dopo un saluto a Bufi, parte la standing ovation del pubblico per il presidente di Anasf, che appare visibilmente emozionato.

– La percezione dei consulenti finanziari non coincide purtroppo con la realtà delle cose. Siamo troppo abituati al dare valore ma non a capire come raccontarlo.

– Tofanelli: “negli ultimi anni la situazione è migliorata e l'età media si è leggermente abbassata. Un altro tema importante per i giovani è quello degli ideali e in tal senso la consulenza ultimamente si è aperta alle tematiche della sostenibilità”

-Bufi: “non è tanto l'obiettivo economico che può attrarre i giovani verso l'attività di consulenza, ma la possibilità di esprimere pienamente se stessi. Unitamente a questo bisogna lavorare nel fare percepire il ruolo sociale positivo della professione, far capire che un consulente bravo fa del bene ai propri clienti e li aiuta. Dobbiamo lavorare di più sull'aspetto motivazionale”.

-Si inizia a parlare di come può cambiare l'attrattività di una professione. Caso emblematico quello del cuoro: Michele Antonio Fino racconta questo passaggio: “Molto dipende da come ci si presenta. Una volta questo mestiere era associato a un'idea molto popolare e semplice, poi invece è stato visto come qualcosa di avventuroso e creativo. i giovani sono più interessati alla creatività rispetto alla redditività”.

-Curiosa introduzione del convegno dedicata ai lupi. Una metafora utile per spiegare il ruolo del consulente moderno.

-Ultima giornata di Consulenti20. Oggi seguiremo per voi la conferenza delle ore 10 in sala Sinipoli, dedicata al tema del ricambio generazionale e intitolata "Re-generation: largo ai giovani".

SECONDA GIORNATA

– Muzio: "Concordo con Barindelli. Una allocazione di portafoglio ideale dovrebbe includere circa un 15/20% di strategie alternative perché i benefici sono molteplici e non solo in termini di rendimento, basti pensare al tema della decorrelazione con il mercato. La durata media di questi investimenti può spaventare i clienti retail, però paradossalmente può essere un utile alleato in materia di educazione finanziaria, dato che appunto può educare la clientela verso un'ottica di investimento di medio lungo termine".

-Barindelli: "I private asset possono essere una fonte di diversificazione, sia per il pubblico che per il privato. Noi di Schroders abbiamo circa 40 miliardi investiti a livello globale su questo segmento".

– Pietro Muzio (Azimut): "Investire negli alternativi richiede un'analisi molto più profonda e attenta dei soggetti e questo è un elemento che deve dare fiducia in materia di trasparenza. Le inefficienze tipiche di questo segmento, legate ovviamente al tema della liquidità, vengono così compensate da prospettive di guadagno assolutamente più importanti rispetto ai rendimenti quotati".

– Marco Barindelli (Schroders): "Dobbiamo sempre più esplorare le opportunità di investimento alla ricerca dell'alpha, anche confrontandosi con mercati inesplorati. Penso agli investimenti sostenibili, la Cina o i private asset. Segmenti in passato non disponibili per tutti".

– E si torna in trincea. Tra poco il resoconto live della conferenza La finanza abbatte le barriere ed esplora nuovi territori di investimenti, con Azimut e Schroders

– Si conclude la conferenza.

– Il ministro dell'economia, Roberto Gualtieri: "Innovazione e sostenibilità sono temi al centro dello sviluppo nazionale. I consulenti sono interpreti del cambio di paradigma culturale per gli investimenti, su come si investe e dove si investe. Consulenti e distribuzione devono farsi carico di sensibilizzare i risparmiatori al tema della sostenibilità degli investimenti".

-Si conclude l'intervento di Bufi: "Lunga vita a Consulenti, lunga vita a Anasf, lunga vita ai consulenti finanziari".

– Bufi : "Il settore della consulenza mostra crescita costante degli utili e delle masse, ma noi di Anasf riflettiamo costantemente sulla sostenibilità dello stesso. Nel futuro del settore dobbiamo maggiormente coinvolgere i consulenti finanziari e bisogna fare un ragionamento complessivo di efficientamento dei costi. Sussiste un importante drenaggio di risorse verso gli assetti proprietari della società e questo incide sulla questione dei margini. Il ruolo umano del consulente in relazione al cliente rimarrà imprescindibile. Il settore per crescere ha bisogno assoluto di fare sistema e mi fa piacere avere sentito dagli ospiti questa volontà. Altro elemento essenziale è l'educazione finanziaria. Il livello di incidenza di casi di risparmio tradito è minimale e noi dobbiamo valorizzare il prestigio della nostra figura professionale verso gli interlocutori. E anche le società, sia in termini di ruolo che economici, devono capirlo. In tal senso invitiamo a ridurre gli sprechi e a distribuire in maniera equa i proventi".

-Sale sul palco il presidente di Anasf, Maurizio Bufi. "Sono emozionato" sono le prime parole.



- Stefano Lenti (IWBANK PI): “Occhio all’avvento dell’offerta dei big digitali, in particolare proprio per le realtà digitali. Dobbiamo mettere al centro il consulente e l’innovazione vera, che avviene solo mediante processi di derivazione umana”.
- Paolo Martini: “Dobbiamo fare capire ai risparmiatori quanto poco efficiente sia l’impiego medio di risparmio in Italia. I servizi di advisory, in tal senso, possono portare un beneficio a tutta la nazione e anche al sistema produttivo promuovendo gli impieghi verso l’economia reale e le imprese più di valore”.
- Marco Bernardi (Banca Generali): “Il tema della compressione dei margini per il consulente si combatte cambiando la tipologia di clientela presente nel proprio portafoglio”.
- Mauro Albanese (Fineco): “Se in dieci anni il settore è cresciuto come clienti solo dell’8% vuol dire che siamo fermi, inutile prenderci in giro. Dobbiamo lavorare sul branding, attraendo il risparmiatore e facendolo diventare un investitore. Dobbiamo dare sicurezza ai nostri interlocutori (penso anche alla figura non bellissima fatta dal settore sui rendiconti mifid) e sviluppare l’educazione finanziaria verso i clienti finali.”.
- La parola torna a Primanni “Alcuni intervistati prevedono nei prossimi 3 anni un incremento della redditività nei prossimi anni, così come del numero di professionisti nei prossimi anni. Il payout rimarrà sostanzialmente invariato o in leggera crescita. Saranno diversi i motori di crescita: ingrandimento rete, efficientamento produttività commerciale, incremento efficienza operativa, sviluppo nuove aree di offerta e evoluzione dell’offerta core”.
- Silvio Ruggiu (DBFA) “Per i giovani dobbiamo cambiare approccio, uscendo dalla classica logica esclusivamente ereditaria. Dobbiamo dialogare sul territorio con le università, raccontando la professione agli studenti”
- Luca Romano (Bnl Bnp Paribas): “Un tema importante è quello dell’attenzione alla consulenza patrimoniale. Come società stimo investendo tanto in tal senso”.
- Stefano Lenti (IWBANK PI): “Dobbiamo lavorare sulla valorizzazione dei giovani e sulla promozione della figura del consulente. Troppi pochi conoscono questa figura professionale e sui giovani dobbiamo smetterla di pensare alla poca economicità sul breve di puntare su di loro”
- Nicola Viscanti (Widiba): “Mettiamoci da domani a lavorare con i giovani”
- Mauro Albanese (Fineco): “Appoggio la proposta di Martini. Come Fineco abbiamo sempre puntato a una attenzione speciale alla formazione dei giovani e al loro processo di inserimento”
- Stefano Volpato (Mediolanum): “Come categoria gestiamo il 15% di un mercato potenzialmente infinito. Dobbiamo fare sistema”.
- Mario Ruta (Allianz Bank FA): “Per i giovani suggerisco un approccio territoriale di segnalazione dei profili ai consulenti senior, approccio che ho visto essere efficace. Poi serve un cambio di mentalità di sistema”.

-Giuseppe Baiamonte (Fideuram): “I consulenti sono riusciti a dare valore al cliente, ma ancora troppo poco risparmio delle famiglie viene veicolato verso la consulenza, quindi gli spazi per crescere ci sono. La professione deve crescere nelle competenze e nei servizi”.

-Marco Bernardi (Banca Generali): “Non sono tanto d’accordo con l’idea della academy, la consulenza è un lavoro che si impara sul campo. Inoltre non credo che player esterni al settore possano essere una minaccia per il settore”

-Paolo Martini (Azimut): “Tra i temi cardine del futuro c’è il passaggio generazionale. Faccio una proposta: noi reti dobbiamo formare una academy collettiva in collaborazione con le università e Anasf”

-Salgono sul palco gli ospiti della tavola rotonda. Presenti rappresentanti delle principali reti.

-Secondo capitolo dedicato alle finalità della ricerca: minacce, previsioni e motori di crescita. Il confronto con i top manager delle reti. Terzo capitolo sulle evidenze emerse. “Esistono tre modelli di reti di cf. Le digital driven (modello ad alta intensità digitale, spesso piattaforma digitale per acquisizione clienti), le Advisor driven (ruolo pivotale del consulente) e le commerciali bank driven (divisioni di gruppo bancario). Le prime hanno aumentato principalmente la parte quantitativa della clientela, le seconde la parte qualitativa. Tra le minacce si evidenzia il fenomeno dei tassi bassi e quello dell’avanzata dei servizi finanziari offerti dai colossi esterni. Advisor driven e digital driven soffrono maggiormente questione tassi.

-Sale sul palco Maurizio Primanni di Excellence Consulting. Presenterà una ricerca sul futuro dell’industria. Primo capitolo Il ruolo delle reti nel sistema finanziario italiano. “negli ultimi anni capovolgimento dei paradigmi tradizionali: tassi zero, cambiamento sistema bancario, digitalizzazione, invecchiamento della società e tanti altri elementi. Una banca su tre non esiste più e sono stati chiusi oltre 8000 sportelli. Pur con la ricchezza stabile però le reti hanno raddoppiato le loro masse negli ultimi dieci anni. Attualmente la quota di mercato delle reti al 2019 è intorno al 14%. Il numero di clienti è sostanzialmente stabile ma migliora la qualità degli stessi. Qualunque sarà il futuro della professione, rimarrà stabile il ruolo del cf come riferimento per la gestione dei risparmi e del credito”.

-Si inizia, video emozionale per cominciare. Andrea Cabrini di Class Cnbc introduce i lavori evidenziando l’eccezionalità del 2019.

- Tutto pronto per il convegno inaugurale Tra continuità e cambiamento, l’ultimo da presidente Anasf di Maurizio Bufi.

PRIMA GIORNATA



- Il cielo terso romano accompagna il mondo dell’advisory italiana nella giornata di debutto dell’annuale appuntamento capitolino di ConsulenTia. Presenti tutti i più importanti volti del mercato, sia a livello societario che istituzionale.



Eccoci pronti a raccontarvi gli spunti più interessanti della prima conferenza a cui assisteremo, dedicato al mondo esg visto dal punto di vista del consulente.



– Adriano Nelli (Pimco) “Il contesto per gli investimenti è ospitale e siamo orientati verso una moderata presa di rischio.”



– Camilla Ventura (SocGen): “Puntiamo molto sulla sostenibilità degli investimenti. In particolare abbiamo deciso di emettere dei certificati ad hoc dedicati a questa tematica”

-Federico Gerardini (DBFA): “Le tematiche sostenibili sono ormai entrati nelle scelte degli investitori da diversi anni e anche noi di Deutsche Bank seguiamo da tempo questi argomenti e li sviluppiamo all’interno della nostra offerta”.

-Nelli: “In questo contesto di mercato è importante fare un check-up dello stato di salute del portafoglio dei propri clienti e ragionare sempre in un’ottica di rischio-rendimento e di pianificazione dei bisogni”.

-Gerardini “Gli approcci esg offrono dei benefici in ottica di rendimento, perché determinano le aziende più stabili in ottica prospettica e quindi in grado di offrire rendimenti di maggiore qualità”.