

## FOCUS PROFESSIONI

di Floriana Rullo

## «Pianificazione e conoscenza e conoscenza Così siamo riusciti a preservare il denaro dei nostri clienti»

«Pianificazione e conoscenza. Ecco come siamo riusciti, anche durante il Coronavirus, a preservare il denaro investito dai nostri clienti». Angelo Silvano, 57 anni, consulente finanziario di Torino, è il coordinatore di **Anasf**, associazione nazionale consulenti finanziari, per Piemonte e Val d'Aosta. «Per chi investe siamo un po' come dei confessori — spiega Silvano —. Il cliente sceglie un unico interlocutore e per questo bisogna conoscerlo per operare al meglio. Fondamentale in questo periodo è stata anche la programmazione nel lungo termine degli investimenti. Così abbiamo lavorato senza difficoltà».

Per operare durante la Fase 2, l'associazione dei consulenti ha creato un decalogo da seguire. Regole che vanno dall'introduzione dell'uso della tecnologia fino al tipo di investimenti da scegliere.

«La digitalizzazione è stata importante per mantenere i contatti con i clienti, — continua il coordinatore —. Videocall e webair hanno sostituito gli incontri che si svolgevano in presenza. E soprattutto ci hanno dimostrato che i robot advisor da soli non potranno essere

il futuro. Dovranno invece affiancarci nell'analisi delle strategie da intraprendere». In questo periodo ad essere scelti sono stati soprattutto gli investimenti diversificati e fatti con cautela. «In questo momento conviene ad esempio scegliere i mercati finanziari e non gli immobili — chiosa Silvano —. La nostra professione in questi anni è cambiata. Oggi agli investitori, soprattutto grandi imprenditori, offriamo un servizio a 360 gradi. Una volta si proponevano solo investimenti, ora invece diamo soluzioni assicurative, fondi e mutui». Una figura sempre più richiesta quella del consulente, soprattutto dalle grandi imprese. «Le pmi preferiscono mantenere la liquidità per le loro attività — conclude il coordinatore —. Ma il nostro è un settore in crescita. Ad oggi gestiamo meno del 20% del denaro disponibile in Italia. La quota da aggredire è ancora molta. Per farlo bisogna avvicinare i giovani al settore. Per questo abbiamo avviato programmi nelle scuole e una laurea triennale. Stanno anche nascendo corsi di affiancamento per formare le nuove leve».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Consulente finanziario Angelo Silvano, 57 anni

