

Real Trend

La formazione dei consulenti finanziari non si tocca

Questo mese il sondaggio mensile Real Trend - erogato dal 16 al 19 aprile verso un panel di 600 soci **Anasf** - ha toccato il tema dell'aggiornamento professionale, prendendo spunto dalle recenti modifiche introdotte dalla Consob al Regolamento Intermediari. Oltre la metà del campione (il 60%) pensa che non ci saranno delle variazioni significative perché restare al passo con i tempi, grazie all'aggiornamento professionale, fa parte della vita quotidiana dei consulenti. Entrando nel dettaglio degli argomenti che più interessano gli operatori del risparmio, il 38% del panel sostiene di essersi concentrato per la sua formazione in questi primi mesi dell'anno sui corsi dedicati alla finanza Esg e Sri, uno degli argomenti caldi del momento, mentre il 18% dei soci ha guardato alla sfera della finanza comportamentale. Ottimi anche i riscontri sulla formazione messa in campo da **Anasf** per i suoi iscritti: il tour 2021 dei webinar è molto apprezzato sia per le tematiche - differenti, interessanti e di attualità, risponde il 40% del campione - che per il parterre di docenti e relatori d'eccellenza che tengono i corsi (sostiene il 58% dei cf soci).

a cura di: 

1. Nell'attuale contesto di mercato verso quali comparti si rivolgono, in misura prevalente, le strategie che hai consigliato ai tuoi clienti?

Risparmio gestito (sicav, unit linked e gestioni patrimoniali)	79%
Assicurativo-previdenziale (gestioni separate e fondi pensione)	12%
Risparmio amministrato (titoli, certificates ed etf)	7%
Altro (specificare)	2%

2. Quali sono le strategie di collocamento che hai suggerito alla tua clientela?

Fondi, sicav e unit azionari	45%
Fondi, sicav e unit bilanciati	22%
Fondi, sicav e unit obbligazionari	1%
Fondi, sicav e unit monetari	1%
Fondi, sicav e unit di fondi	3%
Fondi, sicav e unit flessibili/total return	15%
Gpf	10%
Gpm	3%

3. Nella categoria di prodotti previdenziali cosa hai maggiormente consigliato ai tuoi clienti?

Fondi pensione	44%
Fip o pip	19%
Puro rischio	2%
Polizze infortuni e malattia	7%
Polizze di rendita	1%
Long term care	2%
Unit linked	25%

4. Quali servizi in campo amministrato hai maggiormente consigliato ai tuoi clienti?

Azioni	41%
Obbligazioni	7%
Titoli di stato	8%
Certificates ed etf	44%

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

Sì, sono il loro unico interlocutore	15%
No, si avvalgono di consulenti finanziari di società diverse	18%
No, si avvalgono di me e di operatori bancari/postali	67%
Non so	0%
Altro (specificare)	0%

6. Educazione finanziaria: a quali fonti si affidano i tuoi clienti per aumentare le proprie conoscenze economico-finanziarie?

Unicamente a me, sono la loro fonte principale	19%
Oltre a me, si informano anche attraverso la stampa specializzata e generalista	51%
Sono soliti raccogliere informazioni da cf di società diverse	2%
Si affidano anche ad altri operatori del settore (es. bancari/postali)	24%
Si avvalgono di consigli di familiari, amici e/o conoscenti	1%
Consultano anche le app e i social network per ampliare le loro conoscenze	2%
Altro (specificare)	1%

7. Come pensi che i tuoi consigli abbiano influito nelle scelte di investimento della tua clientela?

In modo positivo, hanno seguito i miei suggerimenti nella creazione del portafoglio	93%
---	-----

Nè positivamente nè negativamente, ho clienti con portafogli stabili che hanno preferito lasciare invariati	6%
---	----

In modo negativo, i miei clienti hanno scelto di seguire una linea d'investimento più arida	0%
Altro (specificare)	1%

8. Consob ha introdotto alcune modifiche al Regolamento Intermediari sui requisiti di conoscenze e competenze dei cf, riducendo le ore di formazione obbligatorie. Cosa ne pensi?

Sono d'accordo, ritengo che ogni intermediario debba valutare le competenze dei suoi cf caso per caso	23%
---	-----

Non penso ci saranno delle variazioni significative, la formazione fa parte della vita quotidiana dei cf anche se non è obbligatoria	60%
--	-----

Non sono d'accordo, penso che l'aggiornamento professionale sia importante	14%
Altro (specificare)	3%

9. Negli ultimi mesi quali sono stati gli ambiti su cui hai concentrato la tua formazione?

Sulla finanza comportamentale	18%
Sui temi dedicati alla finanza Esg e Sri	38%

Su argomenti tecnici, quali ad esempio le politiche monetarie e fiscali	8%
---	----

Su come approcciare nuovi clienti, anche nel mondo imprenditoriale	9%
--	----

Sulla gestione della relazione con il cliente	12%
---	-----

Sui nuovi prodotti e servizi	6%
Su temi di scenario e sui mercati	9%

10. Come reperi la formazione che Anasf offre ai suoi soci?

Molto buona, l'Associazione tratta sempre tematiche diverse, interessanti e di attualità	40%
--	-----

Buona, quello che soprattutto apprezzo dalla formazione Anasf sono il team di relatori e docenti di eccellenza che tengono i webinar/seminari	58%
--	-----

Poco soddisfacente, i temi presentati erano già di mia conoscenza	2%
---	----

Non soddisfacente, trovo che la formazione proposta non sia in linea con i temi caldi del momento	0%
---	----