

Real trend

La pandemia ha evidenziato un solido legame con i clienti

Si è intensificato, post pandemia, il legame tra consulenti finanziari e risparmiatori loro clienti. È quanto emerge dal sondaggio mensile "Real trend" erogato ad aprile da **Anasf** a un campione di 600 consulenti finanziari aderenti all'associazione di categoria.

La maggior parte del campione sostiene che la relazione con i clienti sia cambiata nell'ultimo anno, migliorando notevolmente, come anche il livello di consapevolezza dei risparmiatori nelle scelte di investimento definite insieme con il consulente (lo dichiara il 72% del panel).

Resta aperto il dialogo consulente-cliente: quasi la metà del campione (si tratta del 46%) afferma di confrontarsi e approfondire con i risparmiatori i temi dedicati alla gestione del patrimonio familiare e personale e il 38% affronta argomenti legati agli andamenti del mercato, dell'economia e della politica.

Infine dall'osservatorio emerge che gli investitori ricercano nel cf un professionista che sappia rispondere prontamente a ogni esigenza (per il 41% degli intervistati) e che costruisca insieme a loro soluzioni di investimento personalizzate (per il 39 per cento).

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)	72%
Assicurativo-previdenziale (gestioni separate e fondi pensione)	23%
Risparmio amministrato (titoli, certificates ed etf)	5%
Altro (specificare)	0%

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	4%
Fondi, sicav e unit monetari	3%
Fondi, sicav e unit di fondi	2%
Fondi, sicav e unit flessibili/total return	15%
Gpf	7%
Gpm	2%

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

Fondi pensione	51%
Fip o pip	19%
Puro rischio	4%
Polizze infortuni e malattia	6%
Polizze di rendita	3%

Long term care	0%
Unit linked	16%

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

Azioni	37%
Obbligazioni	4%
Titoli di stato	9%
Certificates ed etf	50%

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

Sì, sono il loro unico interlocutore	22%
No, si avvalgono di consulenti finanziari di società diverse	15%
No, si avvalgono di me e di operatori bancari/postali	59%
Non so	2%
Altro (specificare)	2%

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	17%
Oltre a me, si informano anche attraverso la stampa specializzata e generalista	46%
Sono soliti raccogliere informazioni da cf di società diverse	2%
Si affidano anche ad altri operatori del settore (es. bancari/postali)	19%

Si avvalgono di consigli di familiari, amici e/o conoscenti	6%
---	----

Consultano anche le app e i social network per ampliare le loro conoscenze	9%
Altro (specificare)	2%

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	98%
---	-----

Né positivamente né negativamente, ho clienti con portafogli stabili che hanno preferito lasciarli invariati	2%
--	----

In modo negativo, i miei clienti hanno scelto di seguire una linea d'investimento più ardua	0%
---	----

Altro (specificare)	0%
---------------------	----

8. A tuo giudizio, cosa cercano i tuoi clienti in misura prevalente nella figura del consulente finanziario?

Un professionista che sappia rispondere prontamente a ogni esigenza	41%
---	-----

Un esperto che li aiuti a costruire le soluzioni di investimento più adatte	39%
---	-----

Una guida in grado di insegnare loro i principi economico-finanziari	13%
--	-----

Un professionista a cui delegare in toto le scelte finanziarie	6%
--	----

Altro (specificare)	2%
---------------------	----

9. In quest'ultimo anno (2020/21) trovi che il rapporto con i tuoi clienti sia cambiato?

Sì, è migliorato e noto anche un aumento della loro consapevolezza nelle scelte di investimento che affrontiamo insieme	72%
---	-----

Sì, ma non rilevo cambiamenti significativi rispetto agli anni precedenti	20%
---	-----

Sì, la situazione che stiamo vivendo ha reso più difficile rafforzare i rapporti con i risparmiatori	0%
--	----

No, non ci sono state variazioni, da sempre dialogo apertamente con i miei clienti	7%
--	----

10. Oltre a parlare di servizi e strumenti finanziari, quali sono i temi che affronti principalmente con i tuoi clienti?

Temi di contesto legati agli andamenti del mercato, dell'economia e della politica	38%
--	-----

Aspetti riferiti alla gestione complessiva del patrimonio personale e della famiglia	46%
--	-----

Aspetti relativi all'attività professionale e imprenditoriale del cliente	11%
---	-----

Non affronto altri temi, i miei clienti guardano principalmente alle specifiche soluzioni di investimento e ai relativi risultati	0%
---	----

Altro (specificare)	4%
---------------------	----

GUIDA ALLA LETTURA Real Trend è un'indagine on line, strutturata sulla base delle risposte fornite da un panel permanente di 600 consulenti finanziari soci Anasf (Associazione nazionale dei consulenti finanziari) di tutta Italia, che rileva mensilmente i mutamenti che avvengono nella fascia di mercato presidiata dai cf. L'indagine è stata realizzata dal 7 al 17 maggio 2021.