

UNITI PER UN APPROCCIO A 360 GRADI

La consulenza richiede competenze sempre più solide, per cui è necessaria una formazione continua; ma è importante anche collaborare con i professionisti più adatti per le diverse aree

Laura Magna

L

a consulenza? Si fa sempre più "olistica". L'aggettivo è entrato nel linguaggio comune degli operatori, ma cosa significa in soldoni? "Significa che bisogna assistere il cliente nell'insieme delle sue problematiche, bisogni, preferenze - dice a FocusRisparmio Massimo Scolari, presidente Ascofind, l'associazione per la consulenza finanziaria indipendente - Non ci si può limitare cioè alla tradizionale consulenza agli investimenti, pur importante, ma è necessario coprire molte e diverse tematiche della famiglia, della condizione professionale o l'azienda, le consistenze immobiliari, il capitale umano e la formazione, la protezione dei rischi, la previdenza, l'ottimizzazione fiscale, il passaggio generazionale, la filantropia". Una rivoluzione copernicana che però non necessariamente implica che il consulente debba trasformarsi "in un moderno



► Massimo Scolari,
presidente Ascofind

”

Non ci si può limitare alla tradizionale consulenza agli investimenti, ma è necessario coprire molte e diverse tematiche della famiglia, della condizione professionale o l'azienda, le consistenze immobiliari, il capitale umano e la formazione, la protezione dei rischi, la previdenza, l'ottimizzazione fiscale, il passaggio generazionale, la filantropia



► Luca Mainò
direttore di Natop

”

La costruzione dell'asset allocation e la composizione del portafoglio adatto al profilo del cliente si devono inserire all'interno di un processo di pianificazione molto più ampio

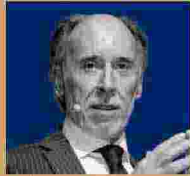
Leonardo da Vinci, capace di dominare tutte le materie”.

MAGGIORI COMPETENZE

E allora, come ci si deve muovere? "La costruzione dell'asset allocation e la composizione del portafoglio adatto al profilo del cliente si devono inserire all'interno di un processo di pianificazione molto più ampio - risponde Luca Mainò, direttore di Natop, l'Associazione dei consulenti finanziari indipendenti - Senza considerare, per esempio, gli aspetti previdenziali e di copertura dei rischi assicurativi sarebbe impossibile riuscire ad assistere in maniera completa, gli investitori. Il mercato della consulenza richiede competenze sempre più solide, per cui è necessaria formazione continua, ma è importante anche collaborare con i professionisti più adatti per le diverse aree. I Fee Only Financial Planner sanno che spesso il cliente non è consapevole dei propri obiettivi finanziari, il lavoro del consulente è prima di tutto accompagnarlo nel processo di definizione degli stessi. Nella maggior parte dei casi questo tipo di lavoro fa emergere una serie di bisogni latenti. La consulenza olistica parte dunque proprio da qui. "Ovvero - precisa Scolari - dall'analisi senza pregiudizi e con la massima disponibilità di priorità, progetti e sogni di chi ci sta di fronte". Ma non è ancora sufficiente: per ottenere l'obiettivo ambizioso che la consulenza olistica impone è necessario lavorare in team.

LAVORO DI SQUADRA

"L'aggiornamento professionale oggi più che mai rappresenta un'attività necessaria per rispondere ai bisogni di una clientela sempre più sofisticata - afferma Maurizio Bui, presidente di Anasfi - In questo contesto, la possibilità di svolgere la professione anche in forma di persona giuridica rappresenta l'occasione per offrire ai risparmiatori un insieme di competenze su misura, completo e di qualità. Ciò avrebbe ricadute favorevoli anche in tema di ricambio generazionale, in una categoria, la nostra, che sappiamo essere popolata per la maggioranza da over 50 e dove la percentuale di consulenti finanziari con meno di trent'anni è da tempo ferma al di sotto del 2%. Obiettivo comune dovrebbe essere anche quello di favorire la domanda di consulenza in Italia; per questo



> **Maurizio Baffi**
presidente di Assuaf



Obiettivo comune dovrebbe essere anche quello di favorire la domanda di consulenza in Italia; per questo dobbiamo essere pronti a rispondere alla chiamata, coerentemente con quanto noi suggeriamo tutti i giorni ai nostri clienti, ovvero di pensare al futuro



> **Marco Tofanelli**
segretario generale di Assorati



Poter operare in team o avere a disposizione piattaforme tecnologiche intelligenti permette di rispondere alle nuove esigenze di molti investitori in un contesto di offerta diversificato e intermediato da più attori operanti in mercati oggi ancora ben distinti



Bisogna ripensare la formazione dei consulenti: sapere digitale scientifico e capacità critica umanistica devono andare insieme. In un contesto in cui il servizio è suscettibile di chiara valutazione economica, la prestazione del consulente dovrà corrispondere e rispondere all'interesse del cliente

dobbiamo essere pronti a rispondere alla chiamata? E in ogni caso è necessario operare un profondo cambiamento nel modo di fare consulenza. «Il tema - aggiunge Marco Tofanelli, segretario generale di Assorati - si intreccia con quello dell'evoluzione organizzativa e dei target di clientela servita; certo, poter operare in team o avere a disposizione piattaforme tecnologiche intelligenti permette di rispondere alle nuove esigenze di molti investitori in un contesto di offerta diversificato e intermediato da più attori operanti in mercati oggi ancora ben distinti». È necessario formarsi e acquisire nuove competenze, continua Tofanelli: «I processi informativi saranno fortemente automatizzati; saperli sfruttare e saper esaltare la connessione intuitiva con i clienti, che sono persone, sarà fondamentale. Bisogna ripensare il modo in cui ci formiamo; sapere digitale scientifico e capacità critica umanistica devono poter andare insieme. Nel presupposto del dovuto bagaglio di competenze sommariamente descritto, in un contesto nel quale il servizio è suscettibile di chiara valutazione economica, la prestazione del consulente dovrà corrispondere e rispondere all'interesse del cliente, in grado di apprezzare il giusto valore».

IL GIUSTO VALORE

E quale sia il giusto valore, lo stabilisce la legge. Che ha sistematizzato la materia e trasferito le funzioni di vigilanza all'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari (Ocf). «Il passaggio definitivo è avvenuto il primo dicembre 2018», spiega Alessandro Parolupi, direttore generale di Ocf. «La normativa secondaria della Consob (articolo 140, comma 1, Regolamento Intermediari) sancisce che la vigilanza sui consulenti finanziari da parte dell'Ocf ha il fine di assicurare il rispetto della disciplina loro applicabile e la tutela degli investitori e di salvaguardare la fiducia del sistema finanziario». La disposizione dà risalto ai valori della trasparenza e della correttezza dei comportamenti. In tal senso, il processo di vigilanza Ocf è orientato all'azione di contrasto delle condotte illecite dei soggetti iscritti all'albo in violazione dei principi di trasparenza e correttezza. L'approccio di vigilanza, che sta già adottando l'Ocf, è di tipo "risk based" dando priorità alle situazioni che presentano maggiori profili di rischio ed esercitando i poteri di vigilanza informativa e i poteri di vigilanza ispettiva. «L'Organismo esercita, altresì, i poteri cautelari e i poteri sanzionatori previsti dal Tuf, potendo applicare la radiazione, la sospensione da uno a quattro mesi, l'irrogazione di una sanzione pecuniaria e di un richiamo scritto a carico dei soggetti iscritti all'albo che violano le norme», conclude Parolupi.