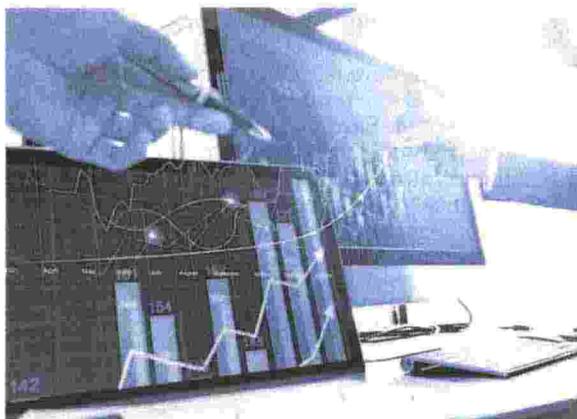


IL CONVEGNO

La nuova consulenza finanziaria, un lavoro di squadra

MILANO

I cambiamenti della professione al centro di un evento di **Anasf** oggi dalle 15.30 a Milano presso il Mudec-Museo delle Culture



Non solo le incognite che incombono sui mercati finanziari, ma anche la crescente complessità che caratterizza la domanda di consulenza, dalle questioni come il passaggio generazionale alla fiscalità, dalle tematiche riguardanti l'azienda alla gestione del patrimonio artistico. Quella di consulente finanziario è sempre più una professione che si svolge in team, lontana parente dell'attività tendenzialmente individualista che è stato il tratto caratteristico per lungo tempo.

I cambiamenti della professione saranno al centro di un evento in programma oggi a Milano presso il Mudec-Museo delle Culture, a partire dalle 15.30. Un convegno organizzato dall'associazione di settore **Anasf** e a numero chiuso per questioni di sicurezza legate all'emergenza sanitaria (sarà pos-



Germana Martano
direttore generale **Anasf**

sibile seguirlo in diretta su Class Cnbc, Sky Canale 507), che sarà l'occasione per ricordare i 30 anni dall'istituzione dell'albo professionale. «Non ci limiteremo alle celebrazioni, il ricordo del percorso intrapreso fino a questo momento sarà l'occasione per analizzare le sfide attuali e future della categoria» racconta Germana Martano, direttore generale di **Anasf**.

Il settore delle reti di consulenza finanziaria è cresciuto sensibilmente nel tempo, con il numero di clienti seguiti in Italia che nell'ultimo decennio è aumentato del 50%, arrivando a quota 4,2 milioni. Di pari passo è cresciuto anche il portafoglio medio gestito dai singoli professionisti (29,1 mi-

lioni di euro a fine 2020 secondo le analisi di Assoreti), che in questo modo hanno reagito alla pressione sui margini causata dalla concorrenza crescente. Proprio la consistenza del portafoglio medio comporta difficoltà di ingresso per i giovani in uscita dal loro percorso formativo e in questo senso l'evoluzione nello svolgimento della professione può essere d'aiuto. «Anche se con tempistiche diverse, ormai quasi tutte le reti hanno avviato i team di lavoro, modalità che permettono la messa a fattor comune di diverse esperienze e competenze – spiega Martano – I consulenti senior possono garantire maggiore esperienza e fidelizzazione dei clienti, mentre quelli junior possiedono maggiore dimestichezza con il digitale e un approccio comunicativo simile a quello delle nuove generazioni di risparmiatori. Ci sono professionisti con specializzazioni che, se condivise, possono generare una consulenza di qualità e personalizzata rispetto alle esigenze del risparmiatore».

Un modello che favorisce anche la valorizzazione della componente femminile: «Attualmente le donne consulenti, che portano sensibilità differenti, sono il 22% del totale e la loro incidenza è in costante crescita». – **I.d.o.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

