

Lista 4

Il tempo della consulenza



LISTA - Il tempo della consulenza

Al centro del programma è posta la valorizzazione della professione del consulente finanziario, nel rapporto con l'investitore e l'economia reale, che si può ottenere con la difesa del modello italiano della consulenza, lo sviluppo delle competenze e agevolando il ricambio generazionale delle risorse umane. Un osservatorio permanente monitorerà i cambiamenti dei modelli di consulenza finanziaria per avere elementi oggettivi per le tesi presentate nei rapporti con le istituzioni, valorizzando le sinergie con le numerose realtà associative aventi obiettivi comuni. Un'efficiente comunicazione innovativa agli stakeholder e al mercato potrà rendere le attività condotte più efficaci e facilitare il consolidamento del network delle relazioni.

- **Valorizzazione della professione del Consulente Finanziario**
- **Difesa a livello europeo del modello italiano della consulenza**
- **Aggiornamento e sviluppo delle competenze del Consulente Finanziario**
- **Giovani talenti per la professione di consulente finanziario**
- **L'inclusione femminile: un diritto e una risposta agli investitori**
- **Osservatorio Permanente sulla consulenza finanziaria**
- **Rapporti con le istituzioni e sinergie con EFPA, OCF**
- **Comunicazione duplice e digitale**
- **Rafforzamento della digitalizzazione dei processi di sede**
- **Funding per la ricerca e la comunicazione**

Valorizzazione della professione del Consulente Finanziario

- Il Consulente Finanziario non è un commerciante. Nella contrattazione di categoria è necessario superare l'Accordo Economico Collettivo degli agenti di commercio favorendo un nuovo patto che valorizzi la peculiarità del modello italiano, con la figura imprenditoriale del Consulente Finanziario abilitato all'offerta fuori sede come soggetto interno al sistema di intermediazione. La delibera del passato Consiglio Nazionale

di adesione a Confesercenti va abrogata valorizzando la collaborazione con Confesercenti sia nell'ambito dei servizi per gli associati che per gli accordi finalizzati alla partecipazione alle elezioni Enasarco.

- È necessario il riconoscimento a livello istituzionale e mediatico della professione del Consulente Finanziario, la centralità del proprio ruolo nel binomio col Cliente, quale driver per le corrette scelte di investimento, atte a proteggere e a valorizzare il patrimonio del cliente per una crescita di medio-lungo periodo dell'economia reale del Paese.
- La relazione personale del Cliente col Consulente Finanziario deve essere lo strumento principe per un'educazione finanziaria mirata dell'investitore ad una corretta comprensione e condivisione delle scelte che consentano di realizzare i progetti di vita desiderati. È necessario valorizzarla per aumentarne l'efficacia, ponendola all'interno di progetti a livello di sistema economico-finanziario, nel momento in cui anche la stessa EU Retail Investment Strategy, che mira a promuovere la trasparenza e la fiducia degli investitori retail, si pone come strumento la definizione di regole migliorate per la divulgazione e l'alfabetizzazione finanziaria.

Difesa a livello europeo del modello italiano della consulenza

- Occorre attuare una politica di difesa del modello italiano di consulenza finanziaria nelle sedi del regolatore europeo, promuovendo il networking internazionale per evitare "fughe in avanti" del regolatore europeo in tema di *inducements* e del *value for money* nella creazione del mercato unico dei capitali.

Aggiornamento e sviluppo delle competenze del Consulente Finanziario

- È necessario migliorare l'efficacia dell'attività di formazione e dei Seminari ANASF. Verranno implementati nuovi metodi di formazione, di coaching e di seminari informativi al fine di offrire un servizio di maggiore qualità e rispondente alle esigenze degli associati. Questo anche alla luce del mutato quadro di aggiornamento professionale obbligatorio introdotto dal Regolamento Intermediari CONSOB 20307. La drastica riduzione dei partecipanti ai Seminari ANASF osservata negli ultimi dieci anni impone un profondo ripensamento della proposta formativa dell'associazione avvantaggiandosi della collaborazione con la Fondazione EFPA Italia.
- L'Associazione deve impegnarsi con maggiore incisività nel promuovere la realizzazione di percorsi di sviluppo delle competenze trasversali del Consulente, per raffinarne le capacità comunicative, relazionali, il problem solving, il sapere lavorare in team. Per il Consulente è essenziale essere in grado di comunicare in modo chiaro e semplice concetti complessi, adattandosi al linguaggio e alle esigenze dei diversi clienti, in modo da generare l'empatia necessaria ad acquisire la fiducia del cliente per accompagnarlo nelle scelte consapevoli di pianificazione per il raggiungimento dei propri obiettivi di vita futuri.
- Nella formazione del Consulente è rilevante sviluppare le sue capacità comunicative per il percorso di educazione finanziaria del Cliente, coinvolgendo il nucleo familiare, i NextGen insieme ai decisori in famiglia, in modo da accrescere le competenze finanziarie non solo col progredire dell'esperienza negli investimenti.

Giovani talenti per la professione di consulente finanziario

- Il ricambio generazionale dei Consulenti Finanziari e il tasso positivo di crescita della ricchezza finanziaria gestita dalle reti di consulenti richiedono l'ingresso nel mercato di nuovi professionisti. Si tratta di una sfida importante ed occorre promuovere l'inclusione di nuove leve per garantire la continuità del nostro settore e anche per attrarre e gestire efficacemente i nuovi clienti GenY, che succederanno tra qualche anno nella gestione degli asset familiari ereditati dai Baby Boomers e che attualmente, secondo MFS Heritage Planning (<https://www.focusrisparmio.com/news/consulenti-finanziari-e-millennials-survey-mfs>), solo il 32% dei professionisti riesce a coinvolgere.

Si intendono potenziare le iniziative di orientamento e formazione per attrarre nuovi talenti dal mondo universitario, sfruttando l'esperienza dei consulenti più anziani, favorendo percorsi che possano portare ad un rapido inserimento lavorativo di giovani che manifestano un crescente interesse verso la consulenza finanziaria (confermato dalla ricerca 2023 di Research Dogma, realizzata con OCF e Assoreti), evitando però di riproporre formule di praticantato che in passato si sono rilevate fallimentari.

L'efficacia di tale approccio è confermato dai risultati della ricerca 2023 sulla consulenza condotta da AIPB e Accenture (<https://www.focusrisparmio.com/news/consulenza-private-banking-generazione-z/>), per la quale sono possibili due soluzioni: da un lato aprirsi agli studenti, dall'altro creare nuove modalità di lavoro che si basino su meccanismi di contaminazione generazionale. Partnership con università, lauree specialistiche e master finalizzati alla professione di Consulente Finanziario, affiancamento osmotico senior-junior nelle reti, possono essere solo alcuni esempi di strumenti per accelerare la crescita e il rapido inserimento di nuove leve.

L'inclusione femminile: un diritto e una risposta agli investitori

- Si riconosce l'importanza dell'empowerment femminile nel settore finanziario e ci impegniamo a promuovere la parità di genere in ogni aspetto della nostra attività professionale. Vogliamo inoltre a supportare l'Agenda 2030 dell'ONU per lo sviluppo sostenibile e, in particolare, gli obiettivi di sviluppo sostenibile #5 (uguaglianza di genere) per promuovere l'accesso delle donne ai servizi finanziari e #8 (lavoro dignitoso e crescita economica) per promuovere l'inclusione femminile nel settore finanziario. Questo si inserisce all'interno dell'attuale contesto di mercato, che vede anche una costante riduzione del gender gap tra i clienti, come osservato recentemente dall'Osservatorio Sottoscrittori di Assogestioni (<https://www.focusrisparmio.com/news/gender-gap-risparmio-gestito-osservatorio-sottoscrittori-assogestioni/>), a cui l'industria sta rispondendo con una maggiore presenza femminile tra chi si occupa di portfolio management.

Osservatorio Permanente sulla consulenza finanziaria

- ANASF, per il suo ruolo rappresentativo, deve disporre di capacità di osservazione e di analisi dei trend evolutivi nel mondo della consulenza e dell'industria del risparmio. Innovazione tecnologica (monitorata dalla ricerca Finer per Efpa Italia nel 2023), open finance, trasparenza dei costi, consulenza evoluta e forte competizione sono solo alcuni trend disruptive in atto in questo momento storico, evidenziati dalla recente ricerca AIPB-PwC 2023 (<https://www.focusrisparmio.com/news/private-sondaggio-banking-consulenza-open-finance-aipb-pwc>). Nasce l'esigenza di estendere l'ambito operativo dell'Osservatorio Permanente, già operativo dal 2007, trasferendone il coordinamento alla direzione dell'Ufficio Studi, in modo da analizzare le variabili che caratterizzano le dinamiche evolutive per consentire una corrispondente evoluzione della professione del consulente.

L'Osservatorio sarà, insieme all'Ufficio Studi, il generatore di evidenze oggettive sui quali poter innestare le tesi e i messaggi presentati alle istituzioni, ai media e al mercato.

Rapporti con le istituzioni e sinergie con EFPA, OCF

- ANASF deve essere presente in ogni tavolo di lavoro che disegna il futuro della professione della consulenza finanziaria. Pertanto, i nostri rapporti con le istituzioni nazionali ed internazionali, governative e non governative, devono essere rafforzate anche attraverso relazioni più strette con Associazioni che insistono sulla nostra catena del valore e che possono avere obiettivi (ampi o circoscritti) allineati o sovrapponibili. L'adozione per ogni obiettivo di un approccio strategico o tattico/opportunistico può essere determinante sia per azioni preventive o propositive di medio-lungo termine, sia per azioni mirate e tempestive.

Il lavoro scientifico realizzato dall'Ufficio Studi e dall'Osservatorio costituirà il framework nel quale presentare le proposte di azioni a tutela degli interessi degli associati.

- Si desidera agevolare i rapporti con OCF al fine di promuovere una maggiore adozione della certificazione EFPA e lo sviluppo delle competenze sia con offerta on-the-shelf sia tailor-made, a distanza di 6 anni dalla nascita dell'Albo Unico.

- Si intendono sviluppare sinergie e collaborazioni con EFPA Italia, con l'obiettivo di ottenere economie di scala nella gestione efficiente degli eventi, tenuto conto che l'Asset Management vive un periodo di ricavi in contrazione.

Comunicazione duplice e digitale

Il ruolo della comunicazione è determinante per l'efficacia delle attività realizzate e facilitare il consolidamento del network delle relazioni. La comunicazione deve essere duplice.

ANASF deve:

- comunicare le attività condotte o in programma all'interno agli associati ed all'esterno attraverso i media, social e nella convegnistica;
- recepire dall'esterno, in modo tempestivo, flussi informativi, sull'evoluzione delle tendenze in atto o che si stanno disegnando, per fornire un'informazione puntuale agli stakeholder interni ed esterni.

Risulta fondamentale adottare una nuova strategia comunicativa, veloce, digitale, giovane, presente su web e social, che buchi la melassa mediatica e focalizzi i messaggi a valore aggiunto in modo efficace.

Rafforzamento della digitalizzazione dei processi di sede

- Si intende investire in tecnologie all'avanguardia, iniziative di semplificazione amministrativa e di digitalizzazione dei processi per migliorare l'efficienza nel lavoro quotidiano di ANASF. L'obiettivo è il miglioramento dell'utilizzo delle risorse umane in attività a più alto valore aggiunto per migliorare il risultato economico dell'associazione e per ripensare la presenza territoriale dell'associazione che deve essere presente nella capitale e non solo nella città di Milano.

Funding per la ricerca e la comunicazione

Le attività dell'Ufficio Studi e della comunicazione saranno sostenute dall'individuazione di attori commerciali ed istituzionali della nostra catena del valore, interessati rispettivamente a dimostrare la vicinanza agli interessi della categoria e a condividere obiettivi comuni.