

# Investimenti Educazione finanziaria

GRUPPO AZIMUT

## IN GIUGNO RACCOLTA OLTRE IL MILIARDO

Il gruppo Azimut ha registrato nel mese di giugno una raccolta netta di risparmio

gestito positiva per oltre 1 miliardo, raggiungendo così oltre 12 miliardi di raccolta totale da inizio anno. Il totale delle masse comprensive del risparmio amministrato si attesta a fine giugno a 75,7 miliardi, di cui 51,3 fanno

riferimento alle masse gestite. Positiva nel semestre l'attività di reclutamento in Italia di consulenti finanziari e private banker: nel primo semestre del 2021 si sono registrati 96 nuovi ingressi, portando il totale a fine giugno a 1.842 unità.

PARLA LUIGI CONTE, PRESIDENTE **ANASF**,  
ASSOCIAZIONE DI CONSULENTI FINANZIARI  
ABILITATI ALL'OFFERTA FUORI SEDE

# «IL MERCATO È CAMBIATO, C'È BISOGNO DI GUIDE PREPARATE»

**LUIGI CONTE** è presidente dell'**Anasf**, l'associazione di categoria più importante dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede. Un tempo si chiamavano **promotori finanziari** ma ormai da tempo questi professionisti hanno assunto una nuova denominazione che valorizza la loro attività. Inoltre, i consulenti finanziari hanno conquistato sempre più spazio sul mercato: solo 10 anni fa avevano circa 3 milioni di clienti, oggi ne hanno 4,5 milioni.

**Presidente, a cosa si deve questo successo?**

«Direi che alla base c'è un mix di fattori. Innanzitutto, non va dimenticato che nei decenni scorsi gran parte delle famiglie italiane investiva il proprio patrimonio con una logica da consumatori piuttosto che da risparmiatori. I titoli di Stato rendevano molto, poi i tassi d'interesse sono calati, lo scenario è diventato sempre più complesso e il cittadino ha acquisito consapevolezza di dover aumentare il proprio livello di educazione finanziaria. Queste ragioni, unitamente all'affermarsi del consulente come guida per la crescita culturale e strutturale del risparmiatore, hanno portato a un bisogno di advisory e alla necessità di affidarsi a un professionista capace di attuare un'adeguata pianificazione finanziaria. Ne è seguito un accrescimento strutturale del posizionamento della quota di mercato: a fronte di un incremento dei clienti pro-capite del 20%, negli ultimi dieci anni, la categoria è stata in grado di incrementare il patrimonio gestito di oltre il 300%».

**Nonostante la grande crescita dei clienti, le reti dei consulenti finanziari registrano ancora una certa diffidenza da parte di una fascia della popolazione. Non trova?**

«Nel nostro Paese ci sono strati della popolazione che, quando devono investire i propri soldi, seguono un approccio legato alla cultura della prossimità. C'è ancora un legame con la filiale bancaria più vicina ma ormai è chiaro che siamo di fronte a cambiamenti epocali. Per ridurre i costi, oggi le banche stanno infatti snellendo le loro reti e riducendo il numero di agenzie. Inoltre, la pandemia del Covid-19 ha fatto crescere l'utilizzo delle nuove tecnologie digitali, che permettono anche di dialogare a distanza. Così le famiglie e i risparmiatori stanno capendo quanto sia importante avere un consulente sempre a disposizione, contattabile anche da remoto in caso di necessità».

**Che consiglio possiamo dare a chi per la prima volta deve scegliere un consulente finanziario?**

«Innanzitutto, bisogna dirgli due cose importanti. La prima è che la nostra è una professione altamente regolata dalle leggi. Esiste un Albo professionale di categoria, dal quale si può essere sospesi o radiati in caso di comportamenti non etici. C'è un organismo di tutela e vigilanza sull'Albo che si chiama Ocf e che svolge un'intensa attività di controllo sui consulenti finanziari. Quindi l'iscrizione all'Albo professionale è un requisito importante da verificare per accertarsi se chi propone attività di consulenza ha le carte in regola. Ma c'è un altro aspetto importante da non trascurare».

**Quale?**

«La nostra è una professione in cui è molto intensa l'attività di formazione, i consulenti finanziari sono professionisti che si aggiornano in continuazione, per senso di responsabilità nel gestire i patrimoni dei clienti e perché il mercato stesso obbliga la categoria ad adeguare le proprie competenze nel tempo, non soltanto sui prodotti e i servizi di investimento ma anche sull'evoluzione delle



NUMERI  
IN FORTE  
CRESCITA

I consulenti finanziari hanno conquistato spazio: solo 10 anni fa avevano circa 3 milioni di clienti, oggi ne hanno 4,5 milioni. Per Luigi Conte (nella foto in alto a sinistra), il successo è dovuto a un mix di fattori tra i quali la consapevolezza dei risparmiatori di avere bisogno di educazione finanziaria

leggi che regolano la nostra attività. Al riguardo segnalo che esiste anche in Italia un ente di emanazione internazionale che si chiama Efpa, che certifica le attività di formazione svolte da un financial advisor. Anche l'**Anasf**, che oltre dieci anni fa promosse la creazione di Efpa, è molto attiva sul fronte della formazione».

**Come?**

«Attraverso seminari, webinar ed eventi nazionali come ConsulenTia, l'associazione supporta i propri iscritti erogando una formazione permanente e puntuale. Oggi per esempio siamo molto impegnati negli approfondimenti sui temi Esg (Environmental, Social, Governance; ndr), una sigla che identifica la sostenibilità ambientale e la responsabilità sociale e trasparenza della governance delle aziende».

**La nuove generazioni utilizzano il web per fare un po' di tutto. Non c'è il rischio che, quando inizieranno a investire i risparmi, cercheranno di by-passare le banche ma anche le reti dei consulenti finanziari?**

«Io credo che la tecnologia sia un mezzo, non un punto di approdo. È una risorsa anche per i consulenti finanziari perché consente loro di snellire la parte più burocratica della professione e di liberare tempo per dedicarsi invece all'aspetto più importante del lavoro, cioè alla relazione con il cliente. I canali digitali hanno aumentato di molto le informazioni a disposizione del pubblico. Tutti possiamo informarci su qualche cura medica, su come ristrutturare una casa ma, quando si tratta di passare all'azione, inevitabilmente sentiamo la necessità di rivolgerci a un esperto, che si tratti di un medico, di un architetto o di un artigiano. La stessa cosa avviene nella gestione dei risparmi: anche con l'utilizzo della tecnologia, il rapporto con un consulente resta un punto di approdo per i risparmiatori».

**Andrea Telara**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

