

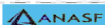
Real Trend

In netta crescita l'intesa tra consulenti finanziari e nuove tecnologie

Si parla di innovazione tecnologica nel sondaggio **Real Trend** che è stato effettuato dal 16 al 22 marzo in un panel di 600 consulenti finanziari iscritti all'associazione.

Dai dati emerge che il livello di confidenza dei professionisti verso i nuovi strumenti digitali è alto: il 60% del campione ritiene che la tecnologia abbia influito positivamente sul mondo del lavoro perché permette di accedere con facilità e immediatezza a una serie di informazioni, dati e servizi utili. Altri, invece, la usano per restare in contatto con i clienti, abbattendo tempi e distanza geografica (è così per il 32% del panel). La tecnologia declinata sull'attività di consulente finanziario è utile anche per tenersi aggiornati sulle novità di settore e, di conseguenza, per offrire un servizio ancora più completo e di qualità ai risparmiatori (lo sostiene il 44% dei soci Anasf). Quasi tutti gli intervistati (ovvero il 93%) non pensa che la digitalizzazione influirà negativamente sull'attività perché tecnologia e valore umano sono due elementi che diventeranno sempre più complementari, risponde il 49% dei consulenti, mentre il restante 44% afferma che il ruolo di guida del consulente finanziario rimarrà fondamentale per i clienti e le loro scelte di investimento.

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)	78%
Assicurativo-previdenziale (gestioni separate e fondi pensione)	15%
Risparmio amministrato (titoli, certificates ed etf)	4%
Altro (specificare)	3%

2. Quali sono le strategie di collocamento che hai suggerito alla tua clientela?

Fondi, sicav e unit azionari	45%
Fondi, sicav e unit bilanciati	19%
Fondi, sicav e unit obbligazionari	3%
Fondi, sicav e unit monetari	3%
Fondi, sicav e unit di fondi	4%
Fondi, sicav e unit flessibili/total return	13%
Gpf	11%
Gpm	2%

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

Fondi pensione	55%
Fip o pip	13%
Puro rischio	4%
Polizze infortuni e malattia	4%
Polizze di rendita	1%
Long term care	1%

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

Azioni	35%
Obbligazioni	7%
Titoli di stato	4%
Certificates ed etf	54%

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

Sì, sono il loro unico interlocutore	20%
No, si avvalgono di consulenti finanziari di società diverse	15%
No, si avvalgono di me e di operatori bancari/postali	65%
Non so	0%
Altro (specificare)	0%

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	22%
Oltre a me, si informano anche attraverso la stampa specializzata e generalista	47%
Sono soliti raccogliere informazioni da cf di società diverse	3%
Si affidano anche ad altri operatori del settore (es. bancari/postali)	22%
Si avvalgono di consigli di famigliari, amici e/o conoscenti	3%

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	92%
Né positivamente né negativamente, ho clienti con portafogli stabili che hanno preferito lasciare invariati	7%
In modo negativo, i miei clienti hanno scelto di seguire una linea d'investimento più ardita	1%
Altro (specificare)	0%

8. Ritieni che l'innovazione tecnologica abbia inciso positivamente sul tuo lavoro quotidiano?

Sì, perché mi permette di accedere con facilità e immediatezza a una serie di informazioni, dati e servizi utili	60%
Sì, mi consente di rimanere in contatto con i clienti, abbattendo tempi e distanza geografica	32%
No, è rimasta invariata; i nuovi strumenti tecnologici non hanno cambiato la mia routine quotidiana	5%
No, l'ha peggiorata perché ha complicato le attività di ogni giorno, anche quelle più semplici	3%

9. Applicata alla tua professione, quali sono i vantaggi che la digitalizzazione ha portato ai cf?

Permette di profilare i clienti più rapidamente e di costruire portafogli ancora più in linea con le loro esigenze	19%
--	-----

Consente di tenersi costantemente aggiornati sulle novità del settore e questo dà la possibilità di offrire un servizio più completo e di qualità alla clientela	44%
--	-----

Migliora i tempi di lavoro e di conseguenza permette di dedicarsi ad altre attività, come la ricerca di nuovi clienti	33%
---	-----

Facilita l'approccio dei più giovani alla professione	3%
---	----

Altro (specificare)	1%
---------------------	----

10. Ritieni che nel lungo periodo la tecnofinanza influirà negativamente sulla professione di cf?

Sì, le nuove tecnologie sottrarranno significative quote di mercato ai cf attraverso l'utilizzo dei robo-advisor	10%
--	-----

No, perché il ruolo di guida del consulente rimarrà fondamentale per i risparmiatori e le loro scelte di investimento	44%
---	-----

No, perché tecnologia e valore umano sono due elementi che diventeranno sempre più complementari tra loro	49%
---	-----

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

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 16 al 22 marzo 2021 ed è relativa all'ultimo mese.