



Reti: la rotta è verso l'innovazione. Non solo tecnologica

QUANDO SI PARLA DI INNOVAZIONE NON BASTA FARE RIFERIMENTO ALLA TECNOLOGIA. OGGI LA PROFESSIONE DEL CONSULENTE FINANZIARIO È INFATTI AL CENTRO DI UN CAMBIAMENTO CHE COINVOLGE PIÙ SFERE: DA QUELLA PRETTAMENTE OPERATIVA FINO A QUELLA RELAZIONALE, PASSANDO ANCHE DALLA NECESSITÀ DI NUOVE SOFT SKILL

La tecnologia, la modernizzazione dei processi, il potenziamento della relazione, la formazione continua e lo sviluppo delle competenze trasversali sono gli elementi che guidano l'innovazione della professione del consulente finanziario. «Lo sviluppo della tecnologia nel settore della consulenza finanziaria è parte di un più ampio processo di innovazione della professione – racconta Luigi Conte, Presidente di Anasf. È importante coglierne le opportunità, prima tra tutte la possibilità di semplificare ed efficientare i processi: mettere in campo strumenti capaci di sintetizzare rapidamente le operazioni complesse e di diminuire i tempi di attuazione permette di liberare tempo da investire nella relazione, per dialogare e supportare al meglio i clienti. In questo modo viene ampliato il valore relazionale con il cittadino, l'elemento centrale per costruire il pro-

cesso virtuoso di consulenza per un miglioramento della vita del singolo e del sistema Paese».

La tecnologia a servizio della relazione

È quindi un momento strategico importante quello che l'industria della consulenza finanziaria sta vivendo, che ha permesso inoltre di potenziare il rapporto tra consulente finanziario e risparmiatore. «La tecnologia ha d'altronde permesso ai professionisti della consulenza finanziaria di dedicarsi al monitoraggio dei percorsi di investimento intrapresi con più velocità e meno dispendio di energie – precisa Conte. È inoltre possibile interagire a qualsiasi distanza, e questo nel periodo pandemico è stato l'elemento che ci ha permesso di rimanere sempre connessi con i nostri clienti. È fondamentale inoltre il concetto di responsabilità che si sta svilup-



Luigi Conte,
Presidente di Anasf

pando sia nell'operatore, in particolare nel veicolare in modo corretto le scelte del cliente, sia nel risparmiatore, che oggi comprende come ogni singola decisione sarà determinante per l'andamento del sistema socio-economico del Paese».

Aggiornamento continuo delle competenze

Anche le competenze del consulente, intanto, evolvono insieme al processo di innovazione della professione. «Le competenze sono definite in maniera chiara e puntuale, oltre che nella legge e nel Regolamento intermediari Consob, anche nel percorso di certificazioni Efp - sottolinea Conte. Ma l'ambito delle conoscenze del consulente è molto ampio, anche

Neuromarketing e sociologia: ecco i nuovi ambiti per le soft skill

perché l'innovazione della professione, che si evolve costantemente con il mercato e i risparmiatori, richiede un aggiornamento continuo e permanente».

Le nuove soft skill: dal neuromarketing alla sociologia

In particolare, il focus ricade sul-

PARI OPPORTUNITÀ: L'INIZIATIVA DI ANASF

Anche nel mondo della consulenza finanziaria iniziano a farsi avanti iniziative legate alla parità di genere. «Nell'ambito dell'XI Congresso Nazionale abbiamo istituito la commissione denominata "Il valore delle pari opportunità", proprio per evidenziare in maniera chiara e puntuale il contributo delle donne nella professione e nell'Associazione. A riprova di ciò, la nuova legislatura vede impegnate nei ruoli di Tesoriere e Vicepresidente Anasf due donne, scelte naturalmente per le loro alte competenze - dichiara Conte. Auspico che questo approccio, basato proprio sul valore delle competenze, venga replicato anche in tutte le altre realtà del settore».

VERSO GLI INVESTIMENTI A IMPATTO... MA SERVONO COMPETENZE SPECIFICHE

Gli investimenti a impatto rappresentano, secondo Anasf, uno dei possibili approcci con cui integrare i criteri ESG nel processo di investimento. «In questa categoria rientrano la microfinanza, l'investimento di comunità e i fondi di venture capital sociale, nei quali l'obiettivo è contribuire intenzionalmente a creare un impatto ambientale e sociale positivo e, al tempo stesso, ottenere un rendimento economico – afferma Conte. L'intenzionalità proattiva con cui l'investitore persegue lo scopo sociale, insieme al ritorno economico, distingue questa nuova generazione di investimenti che sta prendendo piede nei portafogli gestiti, anche a seguito della pandemia e della crisi economica che ne è scaturita. Gli investitori attraverso le loro scelte di investimento vogliono contribuire alla ripresa del paese e, di conseguenza, anche l'offerta di questi prodotti da parte delle reti sta aumentando. Tuttavia, la loro gestione richiede competenze e professionalità specifiche, che è opportuno sviluppare per offrire una consulenza puntuale e completa alla clientela. Per questa ragione, in collaborazione con SDA Bocconi, l'Associazione ha istituito il corso “Finanza Sostenibile e Investimenti ESG”, realizzato con la finalità di ottenere la certificazione EFPA ESG Advisor».

le competenze trasversali, «che permettono di personalizzare il servizio e comprendere al meglio i comportamenti degli investitori – chiarisce Conte. La formazione specialistica e quella universitaria rimangono naturalmente centrali oggi per svolgere una professione di valore come quella del consulente finanziario. E non è un caso che il primo corso di laurea in Eco-

nomia con indirizzo “Consulente Finanziario” presso l'Ateneo di Teramo, fortemente voluto da Anasf, presenta nell'offerta formativa varie discipline legate alle hard skill ma anche alle soft skill, come ad esempio gli insegnamenti di neuromarketing e sociologia dei processi decisionali».

G.C.