



IL CONSULENTE Come orientarsi in un settore pieno di variabili e norme

“Saper educare alla finanza”

Il ruolo degli esperti è decisivo per aiutare le persone a valorizzare il proprio patrimonio

Ritorna, l'appuntamento con Alessandro Romagnolo, il nostro consulente finanziario. Chi siamo? Il ruolo del consulente finanziario per gli italiani. Nel precedente articolo abbiamo concluso che c'è la necessità di diventare, in questo mondo sempre più complesso degli investitori consapevoli e che la consapevolezza passa attraverso l'informazione e l'educazione finanziaria. Oggi parliamo del ruolo del consulente finanziario per gli italiani.

Quale è il ruolo del consulente finanziario in questo processo di consapevolezza?

“Deve aiutare a capire le esigenze di risparmio ed investimento nelle diverse fasi della vita e individuare le soluzioni migliori in un'ottica di lungo periodo. Ma non solo”.

Che cosa intende quando dice, ma non solo?

“I prodotti d'investimento sono sempre più complessi, tutta la normativa in materia finanziaria è sempre più complicata, il mondo è sempre più complesso e tutto ciò può far desistere l'investitore nell'adottare un approccio corretto al risparmio, basato su una pianificazione, che possa garantire una maggiore

serenità del futuro finanziario, molto più del capitale parcheggiato sul conto corrente. Di fronte a queste difficoltà, ecco che la figura del consulente finanziario può accompagnare il cliente nelle scelte più corrette; lo può aiutare nel mettere a fuoco le necessità alle varie fasi della vita e nell'individuare le migliori soluzioni finanziarie, assicurative e previdenziali, combinando gli obiettivi di rendimento e insieme di protezione del capitale. In poche parole provvedere ad una corretta ed efficiente pianificazione finanziaria.

Praticamente un ruolo a 360 gradi

“Sì. Il ruolo del consulente finanziario è stato valorizzato nella direttiva Mifid II, entrata in vigore nel gennaio del 2018, che ha reso questo servizio centrale, se non addirittura essenziale, per tutelare i risparmiatori dai rischi del 'fai da te'. Il consulente finanziario non è però solo sinonimo di pianificazione finanziaria e protezione del patrimonio. Il suo ruolo, agli occhi dei risparmiatori italiani è e deve essere molto più ampio”.

Ci può dire qualcosa in più, darci qualche dato?

“Da una ricerca realizzata da Swg, emerge che il 53% degli italiani che si rivolgono ad un consulente, riconosce a questa figura un ruolo di aiuto nel trasferire competenze finanziarie all'interno del gruppo familiare. In altre parole, di educatore finanziario”.

Quanto ne sanno gli italiani di finanza?

“Secondo un'indagine del Centro Einaudi, soltanto 2 italiani su 10 conoscono e hanno consapevolezza di tre concetti fondamentali della finanza come i tassi di interesse, l'inflazione e la diversificazione del rischio. Proprio questa scarsa alfabetizzazione finanziaria spinge oggi molte famiglie italiane a nutrire una certa diffidenza verso gli strumenti finanziari, con il risultato di rinunciare a una pianificazione dei propri risparmi che vengono invece spesso parcheggiati sul conto corrente. Argomento da noi già trattato nei precedenti incontri”.

Come può essere importante la figura del consulente

finanziario?

“In quest'ottica, consulenti e reti possono e devono quindi portare un'evoluzione culturale nelle famiglie italiane.

Essere da supporto nella pianificazione finanziaria a lungo termine, che unisca i temi del risparmio e della protezione e che abbracci le esigenze delle diverse generazioni, contribuendo anche a formare una nuova leva di investitori consapevoli”.

Ci ha parlato di una nuova leva di investitori consapevoli, ci può spiegare?

“È proprio guardando al futuro che diventa importante coinvolgere sempre di più i giovani, tenuti troppo spesso fuori dalle questioni finanziarie di famiglia. Dallo studio emerge che il 58% degli investitori non coinvolge i figli o li coinvolge in maniera marginale nelle decisioni d'investimento. Un notevole rischio per il futuro, non solo perché non si agevola un progressivo passaggio generazionale nelle scelte di investimento, ma anche perché spesso non si dà loro la possibilità di sviluppare l'importanza del risparmio e la consapevolezza della pianificazione finanziaria”.

Di cosa ci parlerà nel prossimo appuntamento, ci può anticipare qualcosa?

“Avevamo parlato di Bail-in e sofferenze bancarie. Farò un approfondimento su questo tema”.