

Così si **rafforza** la consulenza

Castelbarco Albani (B. **Consulia**): "Il ruolo dell'advisor uscirà valorizzato dalla crisi post Covid-19"

di **Edoardo Blosi**

Gli effetti del **Coronavirus** sulla vita quotidiana e sulle finanze di tutti noi si stanno dimostrando significativi e molto dolorosi. Tuttavia, in un corretto arco temporale, i mercati azionari hanno dimostrato di essere una delle migliori forme di investimento in alcune delle fasi più difficili della nostra storia, come guerre mondiali, crisi finanziarie, atti terroristici e altre emergenze sanitarie. La pensa così anche **Cesare Castelbarco Albani** (nella foto), presidente di **Banca Consulia** che sottolinea come l'emotività nelle scelte d'investimento sia sempre nemica della strategia pianificata così come dei risultati. Per questo il supporto di un professionista della consulenza finanziaria risulta più che mai fondamentale, dato che l'analisi del mercato, la competenza, l'esperienza e la profonda conoscenza del cliente concorrono alla gestione profittevole di un portafoglio. "La sfera emotiva può costituire un ostacolo o un freno al raggiungimento degli obiettivi patrimoniali del cliente e il consulente deve essere in grado di proteggerlo anche da questi rischi", dice Castelbarco Albani che aggiunge: "Per queste ragioni stiamo dedicando ancora maggiori energie, proprio in questi giorni difficili, non solo alla formazione tecnica, ma anche a quella emotiva, con sessioni dedicate di esperti nel campo della finanza comportamentale".



Quali sono, a suo avviso, le principali sfide che attendono gli operatori di mercato?

Occorre fare una distinzione tra le sfide poste dalla situazione contingente e quelle collegate all'evoluzione strategica attesa del settore. Nel primo ambito identificherei la necessità di affiancare il cliente in modo discreto ma efficace, empatico ma non invadente, perché in momenti come quelli attuali parlare di finanza risulta delicato, essendo i clienti giustamente concentrati sulla salvaguardia della salute e sulle esigenze dell'economia reale, così provata. Nel più lungo termine la grande sfida sarà duplice: da un lato quella di gestire le aspettative dei clienti in modo coerente con i fondamentali di lungo termine dell'economia, dall'altro quella di saper coniugare in modo efficiente la grande disponibilità di prodotti sul mercato, una tecnologia sempre più presente e una evoluzione generazionale che ci porterà a confrontarci con nuove generazioni, che hanno attitudini e preferenze molto diverse da quelle delle generazioni con cui siamo più abituati a dialogare.

Qual è ruolo della tecnologia in questo processo?

Questa situazione sta facendo emergere ancora più chiaramente le fortissime energie che possono essere sfruttate mettendo a fattor comune le tecnologie e gli aspetti umani e relazionali che per noi restano fondamentali e insostituibili. Crediamo che l'operatività a distanza consenta di continuare a lavorare in sicurezza, superando le limitazioni dovute all'emergenza che stiamo vivendo. Noi in Banca **Consulia**, per esempio, grazie alla Firma Elettronica Avanzata (FEA) siamo



Nella fase attuale si evidenzia più che mai la necessità di professionisti competenti per gestire l'emotività

Cesare Castelbarco Albani
presidente di Banca **Consulia**

sempre riusciti a garantire i rapporti con la clientela anche in un momento delicato come questo in cui non si ha la possibilità di incontrare il cliente.

Come sarà la consulenza finanziaria nel mondo post-Covid?

Il ruolo del consulente finanziario risulta sicuramente rafforzato da quanto accaduto, proprio per le sue qualità umane che gli permettono di comprendere il cliente e di gestirne l'emotività. In questa fase davvero difficile è fondamentale, ancora più che nel passato, la capacità di ascolto. Grazie a questa il consulente finanziario riesce a decifrare le paure, le ansie e le preoccupazioni e a offrire a ciascun cliente le soluzioni più adatte. Inoltre, mai come in questa fase il mercato sarà selettivo, rendendo ancor più importanti professionalità e competenza. In un contesto sempre più sfidante riteniamo fondamentale essere pronti a rispondere e, anche ad anticipare, le esigenze della clientela con soluzioni personalizzate. La consulenza del futuro per noi è già oggi ed è caratterizzata dalla piena adozione di una logica di servizio nella relazione con il cliente per una consulenza patrimoniale evoluta che in Banca **Consulia** rappresenta oltre il 39,6% delle masse in gestione. Si tratta di servizio complesso e articolato che comprende ambiti eterogenei come quelli inerenti tematiche fiscali, giuridiche, di passaggio generazionale, di real estate, di art advisory e che mette al primo posto serietà e competenza. Per questo ci avvaliamo anche della collaborazione di esperti e di professionalità specializzate diverse, partner della banca, a cui il consulente può ricorrere in base alle necessità.