Meeting Efpa Italia, il bilancio della 14esima edizione

Più di 800 le presenze accreditate tra iscritti registrati e partner presenti, che in questa edizione si sono riuniti per parlare di innovazione e digitale alla luce del ruolo sempre più diffuso che la tecnologia sta assumendo anche nel settore del risparmio gestito
13/10/2023 |Redazione Advisor

Cala il sipario sulla 14° edizione annuale di **EFPA Italia Meeting,** che il 12 e 13 ottobre al Centro Congressi Villa Vittoria di Firenze ha riunito i professionisti della consulenza finanziaria, certificati e non, per affrontare insieme a qualificati partner del risparmio gestito ed esponenti del mondo accademico i temi di maggiore interesse ed attualità del settore. Un'occasione di incontro, oltre che un momento di apprendimento e di aggiornamento, caratterizzato ancora una volta da una partecipazione molto sentita. Più di 800 le presenze accreditate tra iscritti registrati e partner presenti, che in questa edizione si sono riuniti per parlare di innovazione e digitale alla luce del ruolo sempre più diffuso che la tecnologia sta assumendo anche nel settore del risparmio gestito.

Come sottolineato dal Presidente **Deroma** «Il mondo della consulenza finanziaria si trova di fronte a un nuovo cambiamento di portata rivoluzionaria. L'intelligenza artificiale e quella generativa ci pongono ogni giorno davanti all'incognita del cambiamento, con tutte le sfide e le conseguenze che l'accoglimento dell'IA avrà per il settore. Efpa Italia, in linea con quella che è la sua mission, guarda al cambiamento in maniera propositiva. Le preoccupazioni per l'impatto che queste nuove tecnologie inevitabilmente avranno sulla nostra professione, non devono intimorirci, ma al contrario incoraggiarci a puntare sulle competenze uniche che distinguono il ruolo del consulente finanziario, enfatizzando l'importanza di continuare ad aggiornarci. Per questa ragione possiamo accogliere positivamente, seppure con tutte le cautele del caso, le innovazioni. In questo modo, in futuro, potremo continuare ad essere noi CF i protagonisti e gli artifici dell'evoluzione della professione».

Nel suo intervento di apertura il Presidente Deroma ha voluto richiamare la deontologia e l'etica che contraddistinguono gli oltre 10 mila Professionisti Certificati, e che associate alla forza delle idee e alle competenze permettono di affermare sul mercato il ruolo del Professionista e più in particolare del Professionista Certificato. Nell'occasione è stata presentata ufficialmente anche la Commissione per il Rispetto dei Principi Etico – Deontologici di Efpa Italia, che concorre a rendere effettiva l'osservanza del Codice Etico di Efpa. Il Presidente ha poi voluto sottolineare la crescita della Fondazione, che ha

Tutti i diritti riservati

definito essere “tumultuosa”, sia in termini di numero di certificati che di consistenza patrimoniale, e che consentirà a Efpa Italia di proseguire con ancora maggiore vigore l’attività di certificazione delle conoscenze degli operatori dei servizi di investimento.

Spazio poi al tema portante del Meeting, ovvero l’intelligenza artificiale nel servizio di consulenza finanziaria, che nel seminario “Un futuro in transizione permanente” è stato trattato anche attraverso l’inedito punto di vista della Professoressa Marica Branchesi, Ordinario di Astrofisica presso il Gran Sasso Science Institute e che durante la due giorni i partner hanno affrontato nei loro workshop da differenti prospettive, analizzandone le implicazioni rispetto ai temi che i professionisti del risparmio affrontano quotidianamente. Marica Branchesi, ha lanciato ai consulenti finanziari presenti in sala un messaggio ottimista verso il futuro, sottolineando più volte, con riferimento alla sua professione, come «guardando verso l’alto si riesce a comprendere meglio la realtà del quotidiano”.

Per porsi in maniera positiva verso le difficoltà che si prospettano è importante saper guardare oltre i problemi con cui ci si confronta quotidianamente e per farlo è altrettanto rilevante, ha evidenziato la Prof.ssa Branchesi, lavorare come squadra. Con lei sono intervenuti nel seminario di apertura, condotto da Leopoldo Gasbarro – Direttore Responsabile di Wall Street Italia, Coleman Kendall, Chief Economist Marshfield Associates e il Segretario Generale del Censis Giorgio De Rita. L’economista statunitense ha sottolineato come per i professionisti della consulenza finanziaria la riposta migliore all’IA è la capacità di ascolto del cliente, perché per quanto possano essere raffinate e veloci le macchine non sono dotate, e probabilmente non lo saranno nemmeno per i prossimi 50 anni, di intelligenza emotiva. Ecco quindi che questo tipo di approccio permette di dare al cliente una risposta migliore di quella prodotta dall’intelligenza artificiale. In questa direzione si pone anche il richiamo di Giorgio De Rita alla fiducia di cui continua a godere il settore dei servizi di consulenza finanziaria. E’ responsabilità dei professionisti non tradire l’aspettativa che i risparmiatori, in essere e potenziali ripongono nei consulenti finanziari. b«Avete la fiducia degli italiani, spendetela bene» ha chiosato De Rita.

Nella giornata di giovedì 12 ottobre il tema dell’IA è stato poi trattato coinvolgendo le Istituzioni del settore - Anasf, OCF, Assoreti - che nella tavola rotonda “Molte intelligenze, molte opportunità!” si sono confrontate, con la moderazione di Sergio Luciano, direttore responsabile di Economy e Investire, media partner dell’evento, sui rischi e le opportunità che si verranno a creare per la professione del consulente finanziario con la rivoluzione tecnologica in atto. La percezione iniziale, di fatto, era che ci fossero molte incertezze intorno alla questione, principalmente su tre grandi filoni - regolamentazione, etica e affidabilità - meritevoli di trovare risposta. La sintesi che emerge da questo dibattito è che l’IA applicata alla consulenza finanziaria non genererà un processo sostitutivo della macchina al CF umano, ma un processo trasformativo, anche delle competenze richieste agli operatori del settore. In questo senso, il ricambio generazionale unito all’integrazione delle conoscenze portate dalle nuove leve con l’esperienza dei CF senior sarà la soluzione per continuare a fornire un servizio di consulenza qualificato.

Del resto, i risultati della ricerca illustrati da Nicola Ronchetti, Founder & CEO di FINER Finance Explorer, nella sessione di venerdì 13 ottobre dal titolo “AI: evidenze e prospettive per la consulenza finanziaria”, hanno evidenziato come l’utilizzo dell’IA da parte dei professionisti del risparmio gestito sia oggi ancora agli albori, principalmente come conseguenza di una scarsa conoscenza dello strumento. Tra le motivazioni di questo scarso ricorso all’intelligenza artificiale, anche la considerazione ampiamente diffusa che la consulenza finanziaria debba basarsi unicamente su interazioni personali: a dirlo è il 71% degli intervistati, trovando larga condivisione anche tra gli investitori (69%). Il timore dei professionisti è che con l’avvento dell’intelligenza artificiale e delle

Tutti i diritti riservati

tecnologie, la spersonalizzazione e l'omologazione dell'offerta potrebbero rendere la consulenza personale un lusso per pochi. Al tempo stesso la ricerca ha portato alla luce la percezione da entrambe le parti, professionisti e risparmiatori, che l'impatto dell'IA sulla relazione CF/PB -cliente è ormai solo questione di tempo, massimo entro 5-10 anni; per i professionisti top e investitori under 30 ancora meno, entro i prossimi 3 anni. Allo stesso modo, tra i professionisti c'è la percezione diffusa che la rivoluzione portata dall'IA consentirà grandi vantaggi competitivi, soprattutto per la gestione proattiva del cliente, a coloro che la sapranno adottare velocemente.

Spazio ovviamente anche all'attualità, tra geopolitica, situazione medio orientale, economia italiana e che in apertura di lavori della giornata di venerdì 13 ottobre, è stata analizzata dal giornalista e scrittore Alan Friedman. Il cambiamento impone ai professionisti di mettersi in gioco per arricchire il proprio bagaglio di conoscenze e competenze. Il tema è stato posto al centro della tavola rotonda "Competenze per competere: un investimento sicuro", in apertura del secondo giorno del Meeting, che ha visto protagonisti i componenti del Comitato Scientifico di Efpa Italia (i Proff. Ruggero Bertelli, Claudio Cacciamani, Emanuele Maria Carluccio, Fabrizio Crespi, Debora Damiani, Massimiliano Marzo, Paolo Turati). Nel nuovo scenario digitale il supporto professionale del consulente finanziario non viene meno, ma al contrario assume ancora maggiore rilevanza per indirizzare le decisioni finanziarie dei risparmiatori. Competenza, finalizzata all'innovazione, intesa come sapere e saper far e che richiede una pianificazione strategica per poter mantenere un vantaggio competitivo.

Il professionista deve lavorare sia sull'aspetto tecnico sia sua quello umano; empatia e competenze sono due sfere con le quali il consulente deve avere piena dimestichezza: due condizioni necessarie e non sufficienti se prese singolarmente.

Efpa ringrazia le società partner che hanno preso parte a Efpa Italia Meeting 2023: ABIServizi, Acepi, Allianz Bank Financial Advisors, Amundi Asset Management, Anasf, Assoreti, BlackRock, Bnl-Bnp Paribas Life Banker, BNY Mellon Investment Management, Capital Group, Certificati e Derivati, ConTEmplata, DIAMANTech, Ecomatica, EMC3 Solution, Etica Sgr, Exponential, Fidelity International, Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking, Fineco, Goldman Sachs Asset Management, J.P. Morgan Asset Management, Jupiter Asset Management, Mediolanum Banca, M&G Investments, OCF – Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari, Pictet Asset Management, Quantalys, Société Générale, Stellantis, Teseo, Zurich Bank.

Hai trovato questa news interessante?
CONDIVIDILA

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

Vuoi rimanere aggiornato e ricevere news come questa?
Iscriviti alla nostra newsletter e non perderti tutti gli approfondimenti.