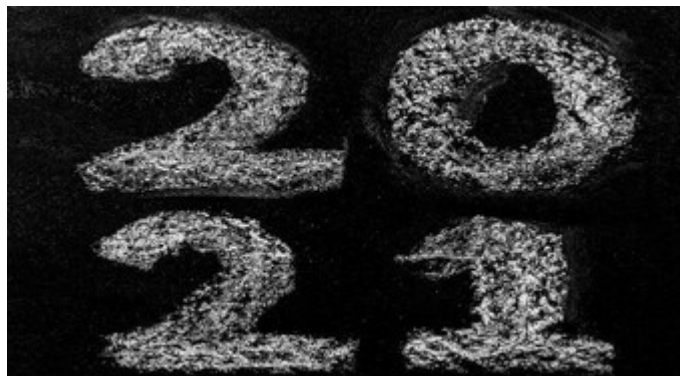


<https://www.advisoronline.it/consulenti-finanziari/reti/58557-2021-un-decalogo-per-reti-cf-ed-sgr.action>

2021: un decalogo per reti, cf ed SGR

Dobbiamo cambiare approccio e definire nuove linee guida che dovranno guidare lo sviluppo dell'industria del risparmio gestito e della consulenza finanziaria. Dobbiamo guardare a questo 2021 con fiducia, sotto diversi punti di vista. Dobbiamo però cambiare approccio e



definire nuove linee guida che dovranno guidare lo sviluppo dell'industria del risparmio gestito e della consulenza finanziaria, che non deve fare l'errore di considerarsi immune da tutto grazie ai risultati registrati l'anno scorso. Quali sono queste linee guida? Ne abbiamo individuate 10. 1. Next Generation EuCosì viene chiamato il pacchetto di interventi messi a punto dall'Unione Europea per garantire la ripresa dopo il Covid-19. Ma Next Generation Eu può anche essere considerato il nuovo volto di un'Europa solidale che ha mostrato un salto di qualità importante nell'integrazione tra stati sotto il profilo economico. Non è perfetto, ma è un passo importante per l'Unione Europea. La base di questo pacchetto è il famoso Recovery Fund, che è una parte dominante del Next Generation EU, che mette al centro degli investimenti la sostenibilità, la resilienza, la transizione ecologica e digitale. 2. Sostenibilità/ESGI criteri ESG sono stati il mantra della nostra industria per quasi tutto il 2019, ma il 2020 ne ha fatto emergere con forza l'importanza sotto diversi aspetti, non più e non solo dal punto di vista climatico. Ora, però, è necessario compiere il grande salto di qualità e passare dalle parole ai fatti. Solo così si raggiungeranno i risultati tante volte osannati. Risultati che non possono essere raggiunti se, come ha rivelato una recente indagine presentata da **AIPB**, un cliente su due ancora non sa cosa siano i prodotti ESG. La strada è tracciata ma serve continuità. 3. DigitalizzazioneQuella che per molti è sembrata un'opzione, oggi è una "conditio sine qua non". Il 2020 ha posto la parola fine al dibattito "meglio l'uomo o la macchina", mettendo l'accento sull'importanza di una complementarità tra le due "variabili". Uomo e Macchina sono un tutt'uno. Finalmente lo abbiamo capito.

Ora, anche su questo fronte, servono azioni concrete e durature.

4. ProtezioneLa pandemia ha portato in superficie le paure per la salute e per l'economia personale delle famiglie. Ora tutti chiedono a gran voce "protezione". Questo 2021 dovrà essere dominato da strumenti in grado, da un lato, di proteggere la parte core del portafoglio dei clienti e, dall'altro, di garantire stabilità e certezza, salute ed economia delle famiglie, anche in caso di forti incertezze.

5. VisioneQuest'anno la parola giusta per chi si occupa di risparmio non è "previsione", ma "visione". Prevedere in un contesto normale è difficile, ma in un contesto dominato da una pandemia è a dir poco impossibile. Oggi serve, da parte di chi offre servizi di consulenza e gestione, una "visione" chiara del futuro. Serve la capacità di anticipare e cavalcare i trend futuri, l'ambizione di voler essere precursori del cambiamento.

6. DecorrelazioneLa pandemia ha reso ancora più evidente il fatto che in un mondo sempre più interconnesso e collegato è difficile parlare di decorrelazione. Ma la decorrelazione rimane una parola chiave anche nel 2021, con una caratteristica nuova: oggi ha il compito di limitare l'impatto di quanto avviene sui mercati o dei cambiamenti geopolitici e deve consentire di scovare opportunità di investimento alternative. Perché le alternative esistono. Sempre.

7. BrexitDopo anni di dibattiti siamo vicini alla fine. Una fine composta da 1.246 pagine di minuzie legali scritte per formalizzare il divorzio tra Gran Bretagna e Unione Europea. Non c'è ancora l'ok finale del parlamento UK e dell'Europarlamento, ma questa volta non dovrebbero esserci sorprese. Difficile dire chi vince o chi perde. Ma il cambiamento è definitivo e ora bisognerà gestirlo nel migliore dei modi, sotto tutti i punti di vista.

8. CompetenzaLa competenza diventa una qualità sempre più centrale nel "nuovo mondo". Non ci possono più essere decisioni prese senza la conoscenza dei fatti. Non si guarda al futuro basandosi su banali convinzioni, ma su valutazioni concrete e fondate.

9. CoraggioPrendere decisioni richiede coraggio. Soprattutto in un periodo storico come quello che stiamo vivendo. La pandemia ha dimostrato che non possiamo valutare con certezza tutte le conseguenze delle nostre decisioni, ma questo non deve portarci all'inazione. L'inazione non cancella la responsabilità. L'inazione rende un soggetto inadeguato alle responsabilità. Per questo serve coraggio. Un coraggio responsabile.

10. UmiltàInfine, tutto deve essere guidato dall'umiltà di capire che avere la fiducia dei clienti significa compiere il nostro lavoro non in maniera arbitrario e focalizzandoci solo sui nostri obiettivi. Dobbiamo guardare agli obiettivi di chi ci offre fiducia e avere l'umiltà di mettere, quando serve, i nostri obiettivi in secondo piano. Non c'è fiducia senza umiltà.