

L'advisory è global

Il modello di training adottato dall'Abi per i consulenti finanziari

di **Daniele Tortoriello**

La formazione dei consulenti finanziari nelle parole degli esperti del settore. **BLUERATING** ha sentito sul tema **Aida Maisano** (nella foto) responsabile **ABIFormazione**. “Livello di competizione sempre più alto. Clienti più preparati e con uno spettro di bisogni più diversificato. Sempre più professionisti sottoposti a requisiti regolamentari sulle conoscenze e competenze. Prodotti finanziari più complessi. Domanda di prodotti finanziari più spostata verso la sostenibilità. Risparmio fermo sul conto”. Questo è il quadro in cui operano i professionisti della consulenza finanziaria delineato da Aida Maisano, nel quale si inserisce il ruolo della formazione come “leva principale per muoversi con un vantaggio competitivo e per trasmettere ai clienti il valore del proprio lavoro. Non solo: la formazione rimane uno strumento di mitigazione del rischio sia per l'intermediario sia per il professionista”.

Tre formazioni

ABIFormazione ha sviluppato di conseguenza un'offerta formativa dedicata ai consulenti finanziari, con una forte attenzione a come sta cambiando il servizio di financial advisory e all'evoluzione delle competenze richieste, seguendo tre direttrici principali: aggiornamento professionale continuo, global advisory e finanza Esg.

Sulle modalità di progettazione ed erogazione dei piani formativi, hanno pesato non poco gli effetti della pandemia, che infatti hanno inciso sulle modalità di studio e apprendimento. “La nostra formazione è ora più leggera e coglie in maniera dinamica e intelligente tutte le opportunità di un mondo che cambia”, spiega la responsabile di ABIFormazione. “Il nostro nuovo modello di progettazione didattica consente di formarsi con contenuti di rapida fruizione, multi-device, freschi e orientati a logiche di edutainment”.

Spazi innovativi

“Stiamo anche creando spazi innovativi, fisici e digitali, di natura ibrida, che consentiranno di scegliere se seguire la nostra formazione in presenza o a distanza”. Infine, una riflessione sulle conoscenze necessarie per emergere e rendere distintiva la propria prestazione professionale: “I consulenti dovranno evolvere verso una consulenza più ampia e integrata. I trend sono sostanzialmente due, con pari rilievo. Primo, la crisi climatica sta scuotendo le coscienze di tutti, consumatori finanziari inclusi e la domanda di prodotti Esg sta crescendo. Secondo, la consulenza finanziaria si sposta sempre più verso la consulenza patrimoniale. I consulenti dovranno adattare il loro modello di servizio al nuovo contesto, acquisire competenze e trasmettere ai clienti la componente aggiuntiva di valore derivante dal riposizionamento verso una consulenza a 360°”, conclude Maisano.



**Creiamo spazi
fisici e digitali
per seguire
i programmi
sia in presenza
che a distanza**

Aida Maisano
responsabile
ABIFormazione