

dere tutto questo oppure offrire supporti sui singoli anelli della catena del valore.

*Aldo Varenna Responsabile Area Estero ANASF:* Lo sviluppo della consulenza vede l'Italia come nazione sicuramente avanzata nell'ambito UE. Tutti gli attori del settore sono stati "obbligati" dalla linea che ANASF ha tracciato ormai anni fa e che qualifica la nostra professione. Sicuramente lo sviluppo della consulenza passerà necessariamente tra educazione finanziaria sempre di livello, che porti ad una pianificazione finanziaria ed assicurativa di qualità. L'education dovrà essere trasversale tra gli advisor consulenti, promotori e banker, ma dovrà riguardare anche i mass media e le associazioni dei consumatori che dovranno essere ricettive per la loro stessa tutela. Un investitore informato pretenderà qualità dal suo interlocutore ma eviterà forse misunderstanding e ricerca dell'impossibile. Infine un'associazione vincente dovrà continuare a prendere per mano il mercato e guidarlo anche in momenti

di stress collettivo! Guai a derogare ad altri il nostro compito, dovremmo sempre essere un passo avanti nella qualità professionale: onori ed oneri!

*Gianluigi Longhi, Responsabile Nazionale Credito e Servizi Finanziari La Casa Del Consumatore:* L'evoluzione della consulenza nello scenario finanziario attuale presenta un punto debole: i principi etici nelle scelte e nella valutazione del rischio tendono a modificarsi, amalgamati in una diversa cultura che induce ad inglobarli in una visione individualista e relativista, temporalmente di breve termine anziché di medio - lungo periodo. È fondamentale quindi un codice etico condiviso e l'eccellenza nella preparazione didattica interdisciplinare, integrando la conoscenza di materie strettamente tecniche con altre di tipo umanistico, quali sociologia e nuove discipline, quali neuro economia e finanza comportamentale. Conoscere per educare il cliente nelle scelte per il suo futuro. Questa deve essere sfida.