



Edizione riservata

IL SALONE DEL RISPARMIO

15, 16, 17 SETTEMBRE 2021



Growth Mindset e consapevolezza di ruolo: il consulente come protagonista della sostenibilità

Conferenza certificata EFPA per 2 crediti validi ai fini del mantenimento EIP/EFA/EFPA

- Programma -

Premessa

"La recessione indotta dalla pandemia di Covid-19 ha causato una contrazione dei consumi e un aumento del tasso di risparmio delle famiglie in tutte le maggiori economie, con dinamiche particolarmente accentuate in Italia" (relazione del Governatore della Banca d'Italia 2021). La tendenza viene confermata anche dagli ultimi dati ABI (Associazione bancaria italiana), secondo cui i depositi della clientela privata "fermi" sui conti correnti sono oltre 1.700,00 miliardi. Quali le possibili motivazioni? Le persone che tengono la gran parte dei loro risparmi sui conti correnti vedono in questa scelta maggiori vantaggi e reputano i loro bisogni maggiormente soddisfatti, oppure reputano non opportune e rischiose altre forme di investimento?

*Dal punto di vista dei consulenti finanziari, si pone il tema di come poter affrontare questa realtà, per recuperare, da un lato, la centralità del loro ruolo nelle scelte finanziarie dei loro clienti, per far in modo, dall'altro, che **la relazione consulente – cliente sia realmente percepita come produttiva e "sostenibile" per entrambe le parti.***

Si parla sempre più di mondo sostenibile, di innovazione, di inclusione, di emozioni. Come possono i consulenti finanziari modificare le proprie convinzioni, dentro una nuova realtà che cambia sempre più velocemente? Per anni hanno chiesto al cliente: quanto vuoi rischiare? E se questa fosse una domanda killer? E se nel tempo avesse avuto un effetto boomerang? E in che modo, quindi, i consulenti possono far sì che il cliente riconosca la valenza "sostenibile" ed "ecologica" della loro relazione?

Ispirandosi e tenendo come filo conduttore la teoria del Mindset della Prof.ssa Carol Dweck, la conferenza mira a favorire il confronto principalmente sull'identità di ruolo del consulente finanziario e sulle possibili difficoltà da affrontare per superarle in modo "ecologico", attivando relazioni "sostenibili".

Le chiavi di lettura che saranno proposte potranno essere lette anche in una prospettiva gestionale "Growth" per chi ha responsabilità di coordinamento di persone.

Obiettivi di apprendimento

- Acquisire consapevolezza su potenzialità "altre" rispetto a quelle sfruttate fino ad oggi da parte del consulente finanziario, viste anche dall'ottica dei prospect.
- Riconoscere l'importanza di lavorare con una mentalità tesa ad affrontare le difficoltà con un atteggiamento proattivo e con modalità e che vedano i comuni e possibili fallimenti come tappe di un percorso di crescita.

Temi chiave

- L'importanza delle posizioni percettive
- La visione della persona, che diventa prospect, che diventa cliente
- Il ruolo attuale del consulente: lo sviluppo delle potenzialità
- Come attivare una modalità di relazione "sostenibile"
- La teoria del Mindset della Prof. Carol Dweck
- Le tecniche per passare dalla Fixed Mindset alla Growth Mindset

Venerdì 17 settembre 2021, ore 14.30 - 16.30 - Sala RED 1

- Il relatore della conferenza -



Andrea Pecciarini

Dopo la laurea in Psicologia con 110 e lode presso l'Università degli Studi di Firenze, si specializza nell'area della formazione manageriale/comportamentale e del coaching (sia "Team coaching" che nel coaching individuale) attraverso la partecipazione a numerosi corsi di approfondimento e master.

Dal 2016 è docente **Teseo** presso banche ed intermediari finanziari nell'area manageriale /comportamentale.

In particolare, progettazione, coaching e formazione in aula relativamente alle seguenti tematiche:

Interpersonal Communication, Present as a leader, Negoziazione e Gestione dei conflitti, Problem Solving, Time Management, Customer Satisfaction, Management e Leadership, Teamwork, Teambuilding, Empowerment, Creativity Lab, Business Presentation, Development Competence, Lead by Example, Generate Energy.