

WSI DOSSIER / IL VALORE DELLA CONSULENZA

I PIANI DI ANASF PER AGEVOLARE IL RICAMBIO GENERAZIONALE

AAA CERCANSI GIOVANI CONSULENTI FINANZIARI

Oltre il 60% sono ultracinquantenni, il 27% hanno 40-50 anni e solo il 15% under 40. Per sostenere i junior, Anasf vuole incentivare i senior ad affiancarli

DI VALENTINA MAGRI

L'Italia non è un paese per giovani. Oltre al sentire comune, sono anche i dati a dirlo. In primis, quelli sul mercato del lavoro: secondo l'Istat, nel 2020 il 38,5% degli occupati erano over 50, il 32,7% under 40 e il 28,7% di 40-50 anni. Una delle professioni in cui dominano gli anziani è quella della consulenza finanziaria. Secondo una stima dei recenti dati dell'Albo dei consulenti finanziari (OCF), oltre il 60% dei consulenti sono ultracinquantenni, il 27% hanno 40-50 anni e solo il 15% sono under 40, di cui due terzi sono uomini. Non solo: ci sono consulenti finanziari operativi anche tra gli ottantenni e l'età media dei professionisti è di 52 anni. "Balza all'occhio il fatto che gli under 40 sono meno degli over 50. Negli ultimi 10 anni, i nuovi iscritti all'albo sono giovani nel 40-60% dei casi, ma l'alta mortalità professionale e il calo del numero assoluto di iscritti hanno portato a una discesa del loro numero", spiega **Ferruccio Riva**, vicepresidente vicario di **Anasf**, l'associazione rappresentativa dei professionisti che svolgono l'attività di offerta fuori sede e di consulenza finanziaria.

Il potenziale di crescita della professione deriva dal ricambio generazionale della ricchezza: esiste ampia possibilità di crescita della professione, visto che attualmente le reti coprono solo il 18% della domanda. I giovani di oggi, che saranno gli investitori del futuro, avranno bisogno di discutere le loro esigenze patrimoniali con consulenti finanziari di età simili. "In Usa le reti creano già dei team misti di junior e senior; proprio per aver modo di



UNIVERSITÀ
ANASF PROGETTA
D'ESSERE PRESENTE
NEI PIÙ IMPORTANTI
ATENEI ITALIANI CON
ASSORETI

seguire anche i clienti giovani", ricorda Riva.

I primi responsabili della "carica dei cinquantenni" nella consulenza finanziaria sono le reti di consulenza, che non hanno finora condotto investimenti adeguati, preferendo reclutare consulenti finanziari anziani dalla concorrenza o dalle banche anziché formare i giovani. A scoraggiare il loro ingresso nella professione è anche la "leggenda che la professione del consulente finanziario sia per un lupo solitario, quando nella realtà i consulenti finanziari dovrebbero agire come team, esattamente come i lupi vivono in branco", chiarisce Riva. Un altro problema concerne l'orientamento dei giovani, che spesso non sanno in cosa consista la professione del consulente finanziario. Da ultimo, i giovani nelle fasi iniziali della loro carriera da consulente finanziario spesso faticano a crearsi un portafoglio clienti sufficiente a garantirsi il sostentamento economico, per via di un modello retributivo basato sulla retrocessione delle commissioni. Su questo aspetto è necessario un ragionamento da parte dell'intero settore, comprese le reti. Per sostenere i junior, **Anasf** intende incentivare i consulenti senior ad affiancarli. Il vicepresidente vicario dell'associazione racconta: "**Anasf** ha inviato al Senato una proposta per erogare un credito d'imposta ai senior che seguono il tirocinio e il praticantato dei giovani o addirittura tutto il percorso, per un periodo complessivo di circa tre anni. La proposta è al tavolo delle commissioni parlamentari e stiamo cercando di cogliere

L'occasione per testare il progetto e motivare i senior a sostenere i colleghi junior. Questo serve anche a rendere consapevoli i senior del passaggio generazionale dei clienti, una volta che loro andranno in pensione", ha sottolineato Riva, che si è speso già nel febbraio 2012, proponendo il seguente progetto di accesso alla professione: tirocinio curricolare universitario, seguito dall'esame per l'iscrizione ad Albo dei consulenti finanziari e un praticantato di durata variabile, in base agli studi. "La proposta finì sottotraccia, ma è tornata alla ribalta quando Esma ha regolamentato MiFID II nel 2018 e ha reso obbligatorio il praticantato dopo l'esame, seguendo la proposta di Anasf".

L'associazione non sta agendo da sola e ha avviato un tavolo di lavoro con Assoreti per il ricambio generazionale. "Se l'industria e i consulenti finanziari si muovono assieme, risultano più efficaci. In tal senso, stiamo studiando come rendere pratiche e industriali le convenzioni con le università per svolgere i tirocini curricolari come consulenti finanziari", evidenzia il vicepresidente vicario di Anasf.

In effetti Anasf progetta già d'essere presente nei più importanti atenei italiani con Assoreti. L'Associazione da anni ha attivato contatti con le università, dove svolge career day in cui racconta la professione del consulente finanziario, oltre ad aver fatto istituire il primo corso in consulenza finanziaria all'Università di Teramo e un master sul private banking all'Università di Bologna. Inoltre, da anni sta lavorando per sensibilizzare i consulenti finanziari sul tema del ricambio generazionale. E pare stia funzionando.

Del resto, poter accedere alla professione del consulente finanziario guidati da tutor che oltre a insegnare il mestiere lo svolgono a livello professionale, può costituire un incentivo importante per un giovane. Oltre al fatto che la professione del consulente finanziario richiede



Ferruccio Riva ricopre il ruolo di vicepresidente vicario di Anasf

bassi costi di partenza e offre benefici fiscali per i giovani: gli under 35 per cinque anni pagano solo un'imposta sostitutiva del 5%. D'altro canto, trattandosi di un lavoro autonomo e di natura imprenditoriale, necessita di coraggio nel mettersi in gioco, anche se oramai i giovani sono consapevoli che il posto fisso è una chimera e il mercato del lavoro è sempre più fluido.

"Nonostante l'età dei consulenti, sono convinto che la consulenza finanziaria sia la professione del futuro. In prospettiva, occorrerà una professionalità maggiore, per questioni normative e di domanda. Ma le opportunità non mancheranno: come Anasf, abbiamo stimato che nei prossimi cinque anni serviranno 10-15 mila nuovi consulenti finanziari", ha concluso Riva. ●



Anasf Giovani, un think tank per puntare sul futuro

Confindustria ha due rami: Confindustria e Confindustria Giovani, formata da imprenditori under 40. Anasf ha replicato questo modello istituendo il think tank Anasf Giovani, volto a contrastare il problema del ricambio generazionale. La sezione Anasf Giovani, nata nel 2018, è articolata come un comitato nazionale, con rappresentanze locali in tutta Italia. Il coordinatore nazionale di Anasf Giovani siede nel consiglio nazionale di Anasf, dove porta idee per promuovere il ricambio generazionale. Tra le recenti iniziative svolte con Anasf Giovani, la tavola rotonda organizzata il 13 dicembre 2021 al Mudec di Milano, intitolata "Le nuove frontiere della consulenza". Uno dei punti messi in luce durante l'evento dal presidente di Anasf, Luigi Conte, è stato proprio il ricambio generazionale dei professionisti.