

OSSERVATORIO MENSILE DELL'ANASF

Cf al bivio del ricambio generazionale



a cura dell'Anasf

I consulenti finanziari sono orgogliosi dell'attività che svolgono e la consiglierebbero a un giovane che si sta affacciando al mondo del lavoro. A dirlo è il campione di oltre 600 iscritti ad **Anasf** che ha partecipato all'osservatorio Real Trend. Il 78% del panel afferma che il ruolo del consulente offre, in termini economici e relazionali, diversi spunti interessanti e, grazie all'affiancamento di professionisti senior, un giovane brillante e organizzato può facilmente affermarsi nell'industria del risparmio. Il 23% degli intervistati pensa però che per rimanere nel settore il neo cf debba ereditare un portafoglio clienti già costituito, perché c'è ancora molta strada da fare per trovare soluzioni concrete al problema del ricambio generazionale.

Come rispondere a questa esigenza? Il 34% del campione sostiene che è necessario attivare corsi di laurea ad hoc e il 30% afferma che tutti gli attori dell'industria devono fare gioco di squadra per promuovere l'attività. E mettere in atto dei piani concreti per agevolare il ricambio generazionale avrebbe riflessi positivi anche sui risparmiatori: una nuova classe di cf può avvicinarsi meglio a giovani risparmiatori e trasformarli, questo l'auspicio, in investitori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

1 Nell'attuale contesto di mercato verso quali comparti si rivolgono, in misura prevalente, le strategie che hai consigliato ai tuoi clienti?

Risparmio gestito (sicav, unit linked e gestioni patrimoniali)	80%
Assicurativo-previdenziale (gestioni separate e fondi pensione)	13%
Risparmio amministrato (titoli, certificates ed etf)	5%
Altro (specificare)	2%

2 Quali sono le strategie di collocamento che hai suggerito?

Fondi, sicav e unit azionari	45%
Fondi, sicav e unit bilanciati	18%
Fondi, sicav e unit obblig.	5%
Fondi, sicav e unit monetari	2%
Fondi, sicav e unit di fondi	4%
Fondi, sicav e unit flessibili	14%
Gpf	10%
Gpm	2%

3 Nella categoria di prodotti previdenziali cosa hai maggiormente consigliato?

Fondi pensione	54%
Fip o pip	16%
Puro rischio	1%
Polizze infortuni e malattia	3%
Polizze di rendita	1%
Long term care	2%
Unit linked	23%

4 Quali servizi tra l'amministrato hai maggiormente consigliato?

Azioni	36%
--------	-----

Obbligazioni	9%
Titoli di stato	3%
Certificates ed etf	52%

5 Per i tuoi clienti rappresenti l'unico riferimento per le scelte di investimento?

Sì, sono il loro unico interlocutore	20%
No, si avvalgono di consulenti finanziari di società diverse	15%
No, si avvalgono di me e di operatori bancari/postali	62%
Altro (specificare)	3%

6 A quali fonti si affidano i tuoi clienti per aumentare le conoscenze economico-finanziarie?

Unicamente a me, sono la loro fonte principale	15%
Oltre a me, si informano anche attraverso la stampa specializzata e generalista	50%

Sono soliti raccogliere informazioni da cf di società diverse

Si affidano anche ad altri operatori del settore (es. bancari/postali)	14%
--	-----

Si avvalgono di consigli di familiari, amici e/o conoscenti

Consultano anche le app e i social network per ampliare le loro conoscenze	12%
--	-----

7 Quale percentuale di ricchezza dei tuoi clienti gestisci?

Fino al 100%	25%
Oltre la metà del loro patrimonio	70%

Fino a massimo la metà della loro ricchezza	5%
Una parte che non supera il 25%	0%

8 In questo momento storico con un'elevata liquidità ferma sui conti correnti, come è possibile trasformare i risparmiatori in investitori per far crescere la domanda di consulenza?

Attraverso forme di sensibilizzazione dei cittadini da parte della politica/istituzioni sul tema del risparmio	19%
--	-----

Attraverso impegno e investimenti concreti dell'industria, come ad esempio l'avvio di campagne di comunicazione

Attraverso attività di educazione finanziaria rivolte a tutti i cittadini, indipendentemente dalla loro età	49%
---	-----

Attraverso la sensibilizzazione e l'impegno dei media

Altro (specificare)	4%
---------------------	----

9 Oggi consiglieresti a un giovane di intraprendere l'attività di consulente finanziario?

Sì, senza dubbio, è una professione che ha tanto da offrire a un giovane di talento, sia in termini di ritorni economici che relazionali	38%
--	-----

Sì, grazie ai percorsi di assistenza di professionisti senior

Sì, ma solo se si eredita un portafoglio clienti già costituito: c'è ancora molta strada da fare per aiutare le nuove leve a entrare e rimanere in questo settore dopo i primi anni	23%
---	-----

No, rispetto a un tempo la professione riserva meno soddisfazioni e opportunità di carriera	1%
---	----

10 Come attrarre nuove leve nella professione di consulente finanziario?

Attraverso investimenti significativi degli intermediari Sim, Banche, Sgr, ecc.	26%
---	-----

Attraverso il lavoro di squadra tra tutti gli attori dell'industria della consulenza finanziaria

Attraverso corsi di laurea ad hoc e incontri nelle università utili per far conoscere la nostra figura	34%
--	-----

Attraverso campagne pubblicitarie di reclutamento

Attraverso un'attività di comunicazione mirata rivolta alla fascia più giovane della popolazione	6%
--	----

Guida alla lettura

Real Trend è un'indagine online, strutturata sulla base delle risposte fornite da un panel permanente di 600 consulenti finanziari soci **Anasf** (Associazione nazionale dei consulenti finanziari) di tutta Italia, che rileva mensilmente i mutamenti che avvengono nella fascia di mercato presidiata dai cf. L'indagine è stata realizzata dal 15 al 24 febbraio scorso ed è relativa all'ultimo mese.