

I molti ostacoli che «chiudono» gli ingressi visti dai professionisti

LE ASSOCIAZIONI

Il tema del ricambio generazionale è presente da tempo anche alle organizzazioni dei consulenti. L'Anasf ha in più occasioni segnalato l'importanza dell'apertura ai giovani del mondo della consulenza, anche di recente nell'ambito della manifestazione Consulenzia21. Afferma il presidente Luigi Conte: «Crediamo che il ricambio generazionale sia uno dei temi a cui bisogna dedicare grande attenzione nel brevissimo periodo. L'aumento dell'età media degli italiani, e tra essi dei professionisti nei diversi settori tra cui il nostro, è un campanello di allarme il cui suono si acuisce di anno in anno. In particolare, per i consulenti finanziari, Anasf definisce la proposta di un patto intergenerazionale tra cf, per stimolare la condivisione di competenze e di valori. In questo l'esperienza dei team di lavoro che diverse reti di consulenza sperimentano da qualche tempo, su stimolo dell'Anasf, può dare ottimi risultati» (sull'importanza dei team si veda anche l'altro articolo in pagina).

Oltre a questo da Anasf sottolineano l'importanza del rapporto tra le Università e il mondo del lavoro «che rappresenta il principale snodo che permetterà di dare il giusto slancio a questa professione, tramite un piano formativo dei dipartimenti socioeco-

nomico-finanziari che rispecchi le competenze richieste per svolgere la professione». Anasf ha anche attivato con diverse Università italiane numerosi Career day sulla professione e anche un indirizzo di laurea triennale specifico per consulenti finanziari con l'Ateneo di Teramo.

Ma da Anasf viene sottolineato anche un altro corno della questione, importante per l'ingresso dei giovani, ovvero «incentivare i cf senior ad accompagnare i giovani nei loro primi passi». E anche il mondo delle istituzioni viene chiamato in causa: «Auspichiamo - spiega Conte - l'attuazione di politiche fiscali e remunerative a favore dei giovani, al fine di consentire un passaggio più fluido dal mondo accademico a quello del lavoro».

Anche Federpromm (Federazione intercategoriale consulenti finanziari, operatori dei mercati finanziari, creditizi e assicurativi) si è di recente espressa sul tema, ricordando che «la professione di consulente presenta per un giovane momenti di difficoltà che non possono essere ignorati e primo fra tutti proprio la sua definizione a livello contrattuale: il "con-

tratto di agenzia"». Un contratto che secondo l'associazione non garantisce i giovani: «Quanto raccolto va a formare un pacchetto clienti la cui titolarità è della casa mandante e non del consulente che se vuole esperire un nuovo percorso deve iniziare nuovamente l'iter della raccolta di nuove sottoscrizioni».

Secondo Federpromm è importante orientarsi verso una idea "imprenditoriale" del consulente cercando «soluzioni adeguate che comunque vedano una revisione del contratto di agenzia e di conseguenza del rapporto di monomandatario. Revisione senza dubbio laboriosa che però non è risolta dalla figura del "consulente indipendente", aggiunta ad una garanzia di reddito per i primi mesi di attività messa potenzialmente in campo soprattutto dalle reti». E concludono da Federpromm: «Non si tratta di lavorare per alzare il numero dei consulenti quanto piuttosto dare alla professione una dignità e un riconoscimento che ne "premi la professionalità", importante per l'economia del Paese in quanto si tratta di assistere consigliare e indirizzare al meglio il risparmio delle famiglie italiane, e anche l'imprenditorialità che potrà essere declinata anche come una maggiore fidelizzazione alla attività».

— An.Cr.

RIPRODUZIONE RISERVATA

**DAGLI INCENTIVI FISCALI
 ALLA REVISIONE DEL
 CONTRATTO DI AGENZIA:
 TUTTI I NODI VENGONO
 AL PETTINE**