

LARGO AI CONSULENTI

# Il futuro dei consulenti finanziari passa (anche) per gli atenei

di Marco Muffato

**D**avvero una puntata speciale, la seconda di "Largo ai Consulenti". Il video-magazine realizzato da Investire in collaborazione con **Anasf** (l'associazione di categoria dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede), ha ospitato l'evento "Consulente finanziario, una professione per il futuro" che ha visto la partecipazione dell'Università di Teramo e dei quindici giovani studenti che frequentano presso l'ateneo abruzzese il biennio per consulenti finanziari, nell'ambito di un corso di laurea triennale in economia. Un evento strategico per l'importanza che il tema del ricambio generazionale ha per il futuro dei consulenti finanziari, una categoria dall'età media molto avanzata (oltre 53 anni).

## Identikit di un percorso

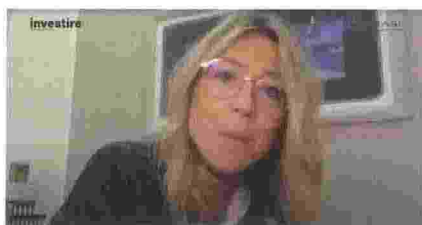
«Siamo partiti nel 2018 e siamo soddisfatti, ci inseriamo nel corso di laurea in economia, con un primo anno comune a tutti gli studenti che riguarda materie come economia aziendale, microeconomia, fondamenti della matematica, economia e la gestione dell'impresa, diritto privato ecc., poi a partire secondo anno c'è la possibilità di scegliere questo indirizzo di consulente finanziario. Con **Anasf** abbiamo strutturato assieme il percorso didattico e quindi non posso che ringraziare il presidente Conte e il mio collega Fabrizio Antolini che ha voluto fortemente questo corso di studi, per questo integrazione sempre auspicata tra mondo universitario e del lavoro», ha esordito **Bernardo Cardinale**, presidente del corso di studi di Economia dell'Università di Teramo, presentando poi il biennio per consulente finanziario. «Abbiamo insegnamenti che riguardano i metodi statistici per l'analisi dei mercati finanziari, il diritto previdenziale assicurativo, l'economia degli intermediari finanziari, il diritto dei mercati finanziari, l'economia mobiliare e immobiliare, la teoria del portafoglio finanziario, il neuromarketing per l'analisi dei processi decisionali, degli intermediari, la sociologia dei processi decisionali e di elaborazione cognitiva, le tecniche per l'analisi e l'utilizzo dei dati e poi abbiamo la lingua inglese, con un tirocinio finale sul campo». **Debora Damiani**, che nel biennio per consulenti finanziari dell'Universi-

## LA PUNTATA DEL VIDEO-MAGAZINE DI INVESTIRE E ANASF DEDICATA AL RICAMBIO GENERAZIONALE E AL RAPPORTO TRA LA PROFESSIONE E IL SISTEMA UNIVERSITARIO

Nelle foto in basso **Bernardo Cardinale**, presidente di Economia dell'Università di Teramo, **Teresa Calabrese** di **Anasf**, la docente **Debora Damiani**. Nella pagina accanto **Marco Muffato**, il presidente **Luigi Conte** di **Anasf**, **Marco Tofanelli**, segretario generale di **Assoreti**

tà di Teramo è docente di neuromarketing per l'analisi dei processi decisionali, ha parlato dell'entusiasmo con cui i giovani si sono avvicinati alla sua materia e al corso in generale. «Si tratta di ragazzi che sono molto entusiasti, curiosi e affamati di informazioni con cui abbiamo approfondito vari aspetti della professione, perché al di là delle necessarie competenze tecniche è una professione che ha tante sfaccettature, impegnativa e sfidante. L'esigenza che è emersa di un percorso accademico che permetta un passaggio nel mondo del lavoro più fluido e semplice di quanto non avvenga oggi e quindi è importante che si formino delle figure idonee e preparate». Come hanno accolto gli associati **Anasf** di Abruzzo e Molise questa iniziativa e quale il loro impegno per la promozione di questo corso? «L'entusiasmo è stato alle stelle perché dare una veste accademica a questa professione è un po' il sogno di tutti i soci **Anasf** in primis, ma anche di tutti i consulenti finanziari. Quindi i riscontri ci sono stati e da parte di molti colleghi», ha raccontato ai nostri microfoni **Libero del Pretaro** (nella foto in basso a pag. 59), coordinatore territoriale in Abruzzo e Molise di **Anasf**.

**Anasf** e **Assoreti** insieme con gli atenei **Teresa Calabrese** del gruppo di lavoro formazione **Anasf** e componente del tavolo tra **Anasf** e **Assoreti**, ha sottolineato come «l'iniziativa con l'Università di Teramo potrà costituire la prima di una serie



di testimonianze presso atenei realizzata dalle due associazioni con una brand identity comune. Abbiamo immaginato una new generation road per rappresentare al meglio il valore di una professione stimolante e dinamica. Auspichiamo di conferire un carattere programmatico e strutturale a questo genere di iniziative». Dunque questa con l'Università di Teramo potrebbe preludere a iniziative di brand identity tra **Anasf** e Assoreti, proprio per presentare nel modo più preciso e ampio possibile la professione del consulente finanziario al mondo universitario? Risponde **Marco Tofanelli**, segretario generale di **Assoreti** oltre che vice presidente

di **OCF**, ha risposto affermativamente. «C'è un tavolo sul ricambio generazionale fortemente voluto dalle due associazioni, credo che sia di ottimo auspicio iniziare con dei percorsi che possano avere un'identità comune nei confronti delle università ma anche verso il mondo del lavoro per permettere quel necessario collegamento tra l'accademia e l'attività professionale». Questa alleanza dunque porterà a nuove iniziative concrete dirette al mondo universitario? «Questa è una grande opportunità per parlare assieme ai giovani», ha osservato il presidente di **Anasf** Conte. «Da fautore del lavoro di squadra credo che quando due organizzazioni mettono a fattor comune le proprie competenze ed esperienze possano centrare più facilmente i propri obiettivi. Quindi la mia risposta è affermativa: immaginiamo di poter proiettare nel futuro iniziative analoghe oltre a rafforzare iniziative come quella odierna in modo che passano rappresentare un ponte tra presente e futuro».

### C'è futuro per i giovani nella consulenza finanziaria

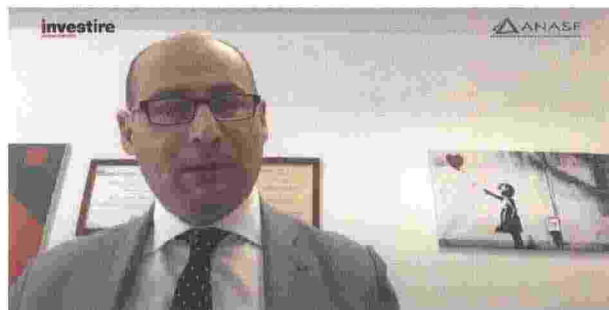
Si può pensare anche ad un ciclo di laurea interamente dedicato alla consulenza finanziaria o ad un master post laurea? «Anche in questo caso la mia risposta è affermativa. Credo che già oggi sia configurabile un corso di universitario di studi dedicato ai giovani seguito dall'esame di abilitazione e poi dai livelli di certificazione Efa ed Efp promossi dell'Efpa. Un percorso complessivo che possa impegnare per 5 anni i giovani rappresenterebbe davvero il compimento di un processo di crescita culturale», afferma Conte che immagina «un corso di studi che tenga conto di tutte le aree della nostra professione, di impronta tecnica ma anche sociologica, psicosociologica e antropologica». Idem sentire sul tema anche da parte del segretario generale di Assoreti. «Il presidente Conte ha ragione: dobbiamo spingere sull'acceleratore,



fare qualcosa di specifico per gestire il ricambio generazionale più importante e delicato di sempre. Perché i ragazzi in ascolto possano farsi una idea, ricordo che il portafoglio medio dei consulenti finanziari è passato dagli 11 milioni del 2011 ai 30 milioni attuali e immaginiamo che nei prossimi 5 anni arrivi a 40 milioni di euro». Dati che non angosciare chi si avvicina alla professione oggi, perché con l'uscita dei consulenti più anziani si libererà tanto patrimonio da gestire per le nuove leve. «Perché il passaggio generazionale è importante? I consulenti finanziari sopra i 65 anni sono il 6,2% del totale degli iscritti, circa 2100, hanno un portafoglio medio di 30 milioni e quindi gestiscono asset per circa 60 miliardi, ed è logico immaginare che almeno la metà di questi 60 miliardi si possono liberare per i giovani che entrano nell'attività». Ma quale motivazione può essere decisiva per i giovani a intraprendere la professione di consulente finanziario? Per il segretario generale di Assoreti. «Questo è un mestiere importante perché aiuta la famiglia: il consulente non è più il soggetto che si limita a fare una consulenza su un prodotto adeguato a un profilo ma un vero e proprio consulente patrimoniale, in grado di consigliare sull'intero ciclo di vita finanziaria della famiglia, sulle fasi di accumulo e di de-cumulo, sulla capacità di indebitarsi e nel frattempo di mediare questo indebitamento con l'investimento». Sul tema interviene anche il presidente di **Anasf** Conte. «Oggi i clienti seguiti dai consulenti finanziari non superano il 20% del numero complessivo dei portatori di reddito in Italia, quindi i margini per affiancare nelle scelte nuovi risparmiatori è una delle evidenze dei prossimi anni. Un tempo gli italiani entravano in banca facevano una bella fila per comprare un titolo di Stato, del debito pubblico, alimentando un processo a nostro avviso involutivo, ed erano contenti. Ora gli scenari sono cambiati, è aumentata la cultura finanziaria e la consapevolezza che bisogna fare delle scelte importanti per il futuro facendosi aiutare da professionisti preparati». Il portafoglio medio che cresce, non rischia di creare un po' di ansia in questi giovani che si avvicinano alla professione.

### Un meccanismo di supporto per i neofiti

Nei progetti, **Anasf** e Assoreti come pensano di aiutare i giovani aspiranti consulenti finanziari a superare l'inizio dell'attività, che il momento più selettivo e delicato? «In maniera assolutamente condivisa stiamo realizzando delle iniziative concrete: oltre impegnarci per ottenere agevolazioni di tipo fiscale piuttosto che reddituali rispetto al grande tema del ricambio generazionale», ha sottolineato il presidente di **Anasf** «stiamo focalizzando le no-





Nella foto a sinistra Fabrizio Alessandrini, presidente del Collegio dei Provvisori e componente del gruppo di lavoro per la formazione di Anasf. In basso tre studenti del corso di laurea in Economia, con indirizzo consulenza finanziaria, organizzato dall'università di Teramo. Da sinistra: Marina Di Benedetto, Giorgio Consoli e Riccardo Dell'Orletta

stre attenzioni sui cosiddetti team, che consistono nella creazione di squadre che vedono impegnati assieme giovani e senior della professione in maniera tale da garantire un affiancamento nella fase iniziale dell'attività lavorando al contempo tutti al servizio dello stesso obiettivo: offrire al cliente finale un contesto di soluzioni molto ampio e professionalizzato». «Le società ma anche i consulenti finanziari si stanno adoperando per cercare di affiancare i giovani nel periodo iniziale che richiede un avviamento complesso ma che una volta superato offre grande soddisfazioni», ha aggiunto e concluso Tofanelli. «Società e consulenti sono quindi consapevoli dell'importanza di poter lavorare insieme ai giovani, in un mondo che sta andando verso la digitalizzazione spinta e la sostenibilità. Ce la faremo a gestire questo ricambio generazionale che è importante non solo per noi ma per il Paese». «Non è mai troppa l'informazione sulle prospettive professionali e per una attività come quella del consulente finanziaria professione che può essere molto ben remunerata ed è oltretutto di grande rilevanza sociale», ha affermato il direttore di Investire Sergio Luciano, a conclusione della tavola rotonda con i massimi esponenti di Anasf e Assoreti. «Quindi l'iniziativa delle due associazioni va incoraggiata e applaudita e va rafforzata. Ai giovani dico che non esistono solo le professioni manageriali: l'attività di consulente finanziario rappresenta uno sbocco di pari dignità all'essere amministratore delegato di una banca o di una grande azienda».

#### Dieci anni di career day

La terza parte della puntata di "Largo ai Consulenti" ha visto l'intervento di Fabrizio Alessandrini, presidente del Collegio dei Provvisori e componente del gruppo di lavoro per la formazione di Anasf. Alessandrini ha raccontato i suoi dieci anni di esperienza nella realizzazione di career day per promuovere l'attività di promotore prima e di consulente finanziario poi. «I giovani rappresentano per l'associazione e per tutta la professione il futuro, in tal senso Anasf moltiplica gli sforzi, nell'ottica di coinvolgere quanto più possibile questa generazione, l'impegno si svilup-

pa su più livelli career day, tirocinio, master, percorsi di laurea, Anasf giovani e borse di studio che costituiscono un concreto sostegno economico», ha esordito Alessandrini aggiungendo che «La nostra esperienza più che decennale negli incontri di orientamento professionale del consulente finanziario presso i più prestigiosi atenei nazionali evidenzia una crescita in termine di interesse da parte di studenti e del mondo accademico in genere e in particolare dagli stessi docenti che intravedono la nostra professione una valida alternativa ad altre tradizionalmente note e ambite». «Con riferimento agli incontri con gli studenti in principio si percepiva una certa diffidenza e cautela nelle domande», continua l'esponente Anasf. «La professione era conosciuta poco o e ne venivano evidenziati i nodi: l'instabilità della remunerazione, la difficoltà di costruire un portafoglio, la stessa credibilità della figura dell'allora promotore finanziario per fatti di cronaca, delinquency e sinistrosità nella categoria peraltro molto trascurabile come dimostrano i numeri ma che certo creavano un pregiudizio per la categoria. Ma via via negli anni questa diffidenza ha lasciato il campo a curiosità positiva sui requisiti per svolgere la professione, le dinamiche della prova valutativa, i programmi e le materie, le forme contrattuali e la consapevolezza della necessità di creare e mantenere un network di relazioni fondamentali come per tutte le attività professionali».

#### La parola agli studenti

Ma cosa ne pensano gli studenti della loro esperienza nel corso di laurea di economia con indirizzo consulenza finanziaria organizzato dall'Università di Teramo? Qual è il loro punto di vista sulla professione del consulente finanziario e al termine avranno voglia di intraprendere questa attività? Ecco cos'ha detto Marina Di Benedetto. «Non posso che pensare a questo tipo di mestiere come un'opportunità, un'attività lavorativa che sicuramente promette di essere straordinariamente dinamica, dove bisogna essere professionali ma anche empatici, saper ascoltare e recepire quali sono gli obiettivi che la persona vuole raggiungere e aiutarla raggiungerli. Aspetto con ansia le opportunità che ci verranno fornite». Giorgio Consoli, studente del secondo anno del questo primo percorso triennale in consulenza finanziaria ha auspicato che «iniziative come queste possano continuare anche negli anni ed è importantissimo informare sensibilizzare gli studenti valorizzando al massimo questo corso di studi», aggiungendo che «quella del consulente finanziario è sicuramente un lavoro che riserva un futuro ricco di opportunità ma anche di sfide, dinamico e in continua evoluzione che poggia le sue fondamenta sulla relazione interpersonale con i clienti e sulla fiducia reciproca». Anche Riccardo dell'Orletta si è detto entusiasta dell'esperienza e convinto che nel settore dei cf «bisogna velocizzare il ricambio generazionale, ridurre al massimo i costi, proporre strumenti finanziari senza conflitti di interesse valorizzando al massimo il rapporto di fiducia con il cliente».

