



Pieremilio Gadda

L'età dei consulenti finanziari avanza, ponendo un problema strutturale di ricambio generazionale che non è ancora stato opportunamente affrontato

- I cf hanno in media 51 anni. Il 57% dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede ha già spento 50 candeline. Il 6% è over65
- Bisogna attingere all'esperienza di altri settori che hanno affrontato problemi analoghi per trovare soluzioni concrete

L'urgenza del ricambio generazionale nella consulenza finanziaria in Italia sarà un tema centrale

a ConsulenTia2020, il più importante evento dedicato ai consulenti finanziari, in calendario a

Roma dal 4 al 6 febbraio. Ecco l'intervista a Germana Martano, dg di Anasf

Non è (ancora) una vera **emergenza**. Ma occorre fare presto. Perché se l'industria non prende rapidamente delle contromisure, qualche **meccanismo finirà per incepparsi**. Il tema è quello del **ricambio generazionale** dei consulenti finanziari. In larga parte hanno i capelli grigi.

Alla consulenza finanziaria in Italia servono nuove reclute

Le nuove reclute affluiscono con il contagocce. E i numeri rendono palpabile l'urgenza di affrontare il problema. La relazione annuale dell'Ocf (Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari) certifica infatti un persistente invecchiamento della popolazione. L'età media è vicina ai 51 anni e cresce sistematicamente: sei anni fa era a quota 46 anni.

Oltre la metà dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede (57%) ha più di 50 anni, il 6% è over65. E la tendenza non è compensata dall'ingresso di giovani nella professione. La

percentuale di iscritti nella fascia under30 infatti è rimasta stabilmente sotto il 2% nell'ultimo quinquennio. Traspare qualche timidissimo segnale di stabilizzazione.

Consulenti finanziari, la carica degli under30

Le domande pervenute da candidati under30 alle prime due sessioni d'esame del 2019 sono pari al 31,6% del totale, percentuale che sembra al momento superare quella registrata nelle prove valutative nel 2018 (23%). Ma non basta a invertire un trend che pare irreversibile. Non è un caso se il passaggio generazionale sarà tema centrale a **ConsulenTia2020**, uno dei più importanti eventi dedicati ai consulenti finanziari, **in calendario dal 4 al 6 febbraio a Roma presso l'Auditorium della musica**.

La parola a Germana Martano, dg di Anasf

“Con i protagonisti dell'industria e le istituzioni cercheremo di ragionare su alcune strade da percorrere per correggere questa traiettoria negativa, partendo dall'analisi di quanto già avvenuto in altri settori e da alcuni casi studio di successo”, **anticipa a We Wealth Germana Martano, direttore generale di Anasf**.

La domanda di partenza è scontata. Perché i giovani non hanno accesso a questo mestiere, in un'industria che gode di buona salute, continua a crescere incessantemente e offre anche buone prospettive di reddito?

“**Da un lato è una professione poco conosciuta** dalle nuove generazioni rispetto a quella precedente”, premette **Martano**. Vent'anni fa i neolaureati in materie economiche entravano più facilmente in contatto con le reti di consulenza, che iniziavano a cooptarli appena usciti dall'università, freschi di laurea. Oggi gli operatori preferiscono focalizzare la ricerca di nuovi talenti tra i banker in carriera, già formati e capaci di portare in dote un buon portafoglio clienti. “Non esistono piani di ingresso robusti per supportare i giovani nella fase di avvio della professione, più complicata visto che la remunerazione è legata alle retrocessioni”.

La ricchezza della generazione Y, un'occasione per la consulenza finanziaria italiana

D'altra parte **il nodo del ricambio generazionale non può essere ignorato ancora a lungo**. I clienti della generazione y, i cui rappresentanti più anziani compiranno **40 anni nel 2020**, sono gli interlocutori naturali della consulenza finanziaria. Tra non molto, se non hanno già iniziato a farlo, affiancheranno i loro genitori nella pianificazione patrimoniale, in vista di un futuro passaggio generazionale, attraverso cui sarà veicolato un enorme trasferimento di ricchezza. Quella stessa **ricchezza** che oggi è **parcheggiata** su conti correnti e depositi per un valore prossimo a un terzo degli asset finanziari delle famiglie italiane, circa **1.400 miliardi di euro**, e che meriterebbe di trovare una destinazione ben più efficiente, se supportata da un'adeguata consulenza. Per questi quarantenni – oggi piccoli o medi risparmiatori, domani eredi ben più appetibili agli occhi dei banker – **l'interlocutore** ideale sarà **un consulente 70enne**, interprete, com'è verosimile, di mondi e modi che appartengono alla generazione dei loro padri? La risposta è ovvia.

Eppure **il mondo delle reti sembra ignorare il problema**. Rimanda la soluzione. E rischia di farsi trovare impreparato al grande appuntamento con il passaggio di testimone alla generazione dei millennial. “È **necessario che l'industria allunghi lo sguardo** oltre gli orizzonti di breve respiro che oggi fanno sembrare anti-economico investire nel reclutamento e nella formazione dei giovani, con l'obiettivo di massimizzare gli utili”, chiosa il direttore generale di Anasf. “Serve un cambio di paradigma dell'industria”.

LEGGI ANCHE: [Percorrere strade diverse dal modello di 'consulenza corazzata'](#)

ConsulenTia2020, occasioni per un incontro fra consulenti finanziari

Sono poco più che gocce nell'oceano. Perché senza il supporto dell'industria nel suo complesso, non possono che avere un impatto limitato. Ma le iniziative promosse da Anasf per incoraggiare l'afflusso dei giovani alla professione hanno quanto meno un importante valore simbolico. "Da anni abbiamo avviato un'attività di promozione della figura del consulente finanziario attraverso incontri con gli studenti nelle università italiane", **racconta Germana Martano, dg di Anasf.**

L'associazione di categoria partecipa inoltre alla stesura del piano didattico del corso di laurea in economia con indirizzo "consulente finanziario", nato dalla collaborazione con l'**Università degli studi di Teramo**, un percorso di studi mirato alla formazione specifica del profilo di consulente finanziario in Italia.

In aggiunta, Anasf sostiene il **master in wealth management** e gestione del patrimonio, promosso dalla Bologna Business school dell'Alma Mater Studiorum presso l'Università di Bologna. Ha inoltre istituito la **borsa di studio "Ivo Taddei"**, del valore di 3.000 euro, riservata ai laureati di un corso di laurea di primo livello in ambito economico iscritti a un corso magistrale in classi economico-finanziarie, presso un'università italiana.

Da segnalare c'è infine un concorso lanciato da Anasf con J.P. Morgan am per due borse di studio titolate ad Aldo Vittorio Varena e rivolte ai consulenti finanziari under30 che abbiano superato la prova valutativa per l'iscrizione all'Albo Ocf nel 2019 e che dimostrino una buona padronanza della lingua inglese. In palio, la partecipazione al corso di specializzazione in Strategic investment management presso la London business school, per un valore di circa 7.700 sterline. La sesta edizione del bando si è chiusa il 19 dicembre e sono in fase di valutazione le candidature. I vincitori saranno premiati a ConsulenTia20 Roma.