



Paola Manfredi  
twitter @ManfrediPaolaV

## LAVORO DI SQUADRA

**M**ezzo secolo è l'età media dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede in attività.

A dirlo sono i dati di OCF, l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo dei consulenti finanziari, secondo i quali nel 2021 solo il 12% dei suoi iscritti aveva meno di 40 anni.

Avvicinare i giovani alla professione di consulente finanziario è sempre stata una delle priorità di **Anasf**, che negli anni si è attivata con iniziative mirate per i ragazzi e le ragazze, come ad esempio i career day e le borse di studio, con lo scopo di incentivarli a intraprendere questa attività.

“L'invecchiamento demografico è un problema di rilevanza planetaria, rispetto al quale l'Italia si colloca tra i paesi con il maggior tasso di crescita della percentuale di popolazione over 65 (22,4%), seconda dopo il Giappone (26,3%)”, ha commentato il presidente dell'associazione **Luigi Conte**.

“Lo snodo principale su cui l'associazione sta lavorando è quello di far comprendere alle autorità e alla politica le potenzialità e le peculiarità dei

giovani, che sono un ponte valoriale tra la finanza e l'economia reale. Il nostro obiettivo è quello di costruire un progetto che investa concretamente sulle nuove generazioni, per fare in modo che intraprendano la professione di consulente finanziario quale attività stimolante, che permette di sostenere le famiglie nelle loro scelte e accompagnarle nel loro percorso di crescita e nel raggiungimento degli obiettivi di vita”.

Insieme alle iniziative ricorrenti per avvicinare i più giovani alla professione, l'Associazione ha avviato con l'**Università degli Studi di Teramo** nel 2018 il primo corso universitario in Economia con indirizzo proprio in “Consulente Finanziario”.

Il percorso ha visto i primi laureati entrare nel mercato finanziario con un bagaglio di conoscenze maggiore rispetto ai colleghi diplomati in discipline economiche, che ha certamente rappresentato un plus anche per le aziende del settore.

“Intervenire solo sulla formazione dei giovani non basta: è necessario che l'industria si impegni maggiormente per promuovere l'ingresso e la permanenza dei ragazzi in questo ambito, con attivi-

tà mirate come quella del tutoraggio e del lavoro in team, che mettano a confronto le diverse generazioni, in uno scambio virtuoso di esperienze e abilità a beneficio e tutela degli investitori”, ha continuato il presidente Conte.

Anche nel **Real Trend**, l'osservatorio mensile di **Anasf** realizzato grazie al contributo di un campione permanente di 600 consulenti finanziari, nel numero di novembre era stato chiesto ai soci come attrarre le nuove generazioni nella professione, ed era emerso che oltre la metà degli intervistati (il 56%) attribuisca agli intermediari il compito di mettere a disposizione dei consulenti finanziari già in attività incentivi che permettano di affiancare e sostenere le new entry.

Le iniziative avviate dall'associazione per favorire uno sviluppo reale e sostenibile della categoria e per incentivare il lavoro in squadra sono numerose. L'impegno spetta ora a tutti gli attori della catena del valore, chiamati a creare team eterogenei di consulenti finanziari – composti da giovani e senior, uomini e donne - che sappiano prendersi cura dei risparmi delle famiglie, dei singoli cittadini e degli imprenditori italiani di oggi e di domani.