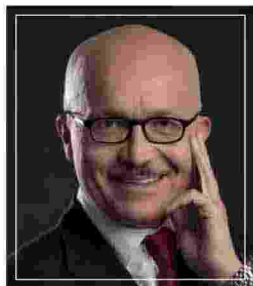


Next Generation degli advisor: una sfida da non perdere



È del 30% la fetta degli under 30 che partecipa all'esame per diventare consulente finanziario. Ma solo l'1% si iscrive all'Albo. Cosa resta da fare?

di Andrea Giacobino*

Proprio ora che si intravede l'uscita dalla pandemia, il tema ancora sul tappeto del **ricambio generazionale** per l'industria della consulenza finanziaria italiana va di pari passo con quello, anch'esso poco risolto, del **passaggio generazionale** dalla ricchezza. I giovani cf sono smart, esigenti, nativi digitali, utilizzano i social network con una frequenza doppia rispetto alla media e hanno molto da insegnare ai senior perché possiedono le competenze complementari e l'esperienza del nuovo mondo, utili per interloquire efficacemente anche con i giovani risparmiatori.

Il loro **percorso professionale** dunque è un tema fondamentale: la **formazione dei giovani** e l'**educazione finanziaria** rimangono il punto nodale per far prima conoscere la professione, ancora poco nota tra i giovani studenti, e poi avviarli all'attività con le giuste competenze. È utile dare gli strumenti tecnici e i requisiti per formare figure idonee ed è importante soprattutto creare un contatto diretto con i cf e le reti e in tale percorso assumono particolare importanza i molti benefici dei Career day organizzati da **Anasf**. Le banche-reti hanno già cominciato a inserire giovani risorse con incentivi e programmi di formazione e di tutoring, evidenziando la costante e continua volontà del settore delle reti di investire in questo percorso di crescita. Su questo fronte sono molte le convenzioni attivate con le università per lavorare sulla formazione dei cf e rispondere ai requisiti di knowledge and

competence richiesti da **Consob** e da **Esma** che si traducono in migliore relazione con il cliente e in educazione finanziaria. E tuttavia, a fronte di questi meritori sforzi, va sottolineato come a fronte di quel 30% degli under 30 che partecipa all'esame, solo l'1% si iscrive all'Albo.

Non solo: **ci sono più di 2mila cf oltre i 65 anni** (6,2% degli iscritti) **con un portafoglio medio di 30 milioni di euro**. Se anche soltanto la metà di loro si facesse affiancare da 2 giovani avremmo non meno di 2mila nuovi cf giovani con 15 milioni di portafoglio.

Come risolvere il problema? Sono due gli aspetti su cui lavorare: il **patto intergenerazionale**, che porta al passaggio dolce di competenze e di valori dalle generazioni più esperte a quelle più giovani, e l'**esperienza del team**, che si sta sperimentando per dare risultati e che si auspica possa attrarre giovani consulenti finanziari under 40, oggi solo il 12%. Il rapporto tra università e cf rappresenta il principale snodo che permetterà di dare il giusto slancio alla professione; le politiche fiscali e remunerative a favore dei giovani cf potranno consentire un fluido passaggio dal mondo accademico a quello del lavoro.

Ma altrettanto importante è incentivare i cf senior ad accompagnare i giovani nel futuro della professione. Solo così ci sarà davvero la **Next Generation** della consulenza finanziaria italiana.

*direttore responsabile | giacobino@bfcmedia.com

@andreagiacobin1 | andreagiacobino.wordpress.com