

Patto con i risparmiatori

Luigi Conte, neoletto presidente Anasf, vuole fare squadra dentro e fuori l'associazione, attirare giovani verso la professione e soprattutto far finalmente fruttare gli 1,4 miliardi fermi sui conti correnti

di Anna Messia

Gli studi in sociologia e antropologia e la passione per il calcio giocato (è stato campione del mondo con la nazionale militare del '91 assieme a Ravanelli, Casiraghi e Di Già) e amministrato (con un passato da club manager del Palermo Calcio). Oltre a una spiccata predisposizione per la finanza e i mercati. Il nuovo presidente dell'Anasf, Luigi Conte, eletto all'unanimità mercoledì 1° luglio, è il settimo nella storia dell'associazione. Nato a Torre del Greco (Napoli) nel 1969, il senior private banker di Fineco di esperienze e attitudini, in campi almeno apparentemente diversi, ne ha molte e vuole utilizzarle tutte per far crescere nei prossimi quattro anni il ruolo dei consulenti finanziari in Italia. L'intenzione, manco a dirlo, è fare squadra, dentro e fuori l'associazione, per richiamare tutti i colleghi a occuparsi del futuro della categoria, grazie anche alle nuove potenzialità tecnologiche che sono emerse in questi mesi di lockdown. Una crisi che ha dimostrato la forte capacità di adattamento dei consulenti finanziari, che oggi intermediano più di 300 miliardi, sottolinea in questa intervista a MF-Milano Finanza.

Domanda. Partiamo dai numeri. Tra blocco delle attività economiche e volatilità dei mercati, qual è il bilancio di questi mesi per voi consulenti?

Risposta. Grazie agli investimenti tecnologici realizzati dalle reti negli anni passati in questi mesi non abbiamo mai smesso di lavorare e di stare vicino alle famiglie scosse dagli eventi, dalla crisi economica e dalla volatilità dei mercati, evitando comportamenti emotivi. La prova è appunto nei numeri. A marzo, in piena pandemia, la raccolta delle reti è stata positiva per 3,8 miliardi e il trend è proseguito anche a aprile e maggio. In questi ultimi mesi la tecnologia si è rivelata una fionda per lo sviluppo della nostra attività, che trova valore aggiunto nel rapporto costante con i clienti. I nuovi sistemi di comunicazione, da Zoom a WhatsApp, possono rendere più efficienti i processi. Una volta per tutte è stato evidente che i due mondi, la relazione interpersonale e la tecnologia, devono coesistere e i nuovi mezzi di comunicazione possono fare da volano anche allo sviluppo della nostra associazione.

D. In che senso?

R. Nei primi mesi dell'anno era stata programmata una serie di eventi obbligatori per i crediti formativi. Li abbiamo cambiati in corsa, trasformandoli in webinar e modificandone i contenuti per poter affrontare la situazione di emergenza che si è venuta a creare. Per esempio, per spiegare i contenuti dei tanti decreti governativi che si sono susseguiti nei giorni di lockdown. Un'esperienza di successo di cui vogliamo fare tesoro per i mesi a venire. Le proposte potranno arrivare da tutti gli iscritti e vogliamo incrementare gli eventi web, coinvolgendo le rappresentanze territoriali dell'Anasf, riducendo i costi delle trasferte, semplificando le relazioni e facendoci conoscere meglio da chi finora non si è iscritto all'associazione (gli aderenti ad Anasf sono oggi 12.500 su un totale di circa 23 mila consulenti Assoreti, ndr).

D. Il fintech non è più un concorrente capace di intercettare clienti basici?

R. Non parlerei di clienti basici ma di servizi basici, come i pagamenti, e per questi ultimi la tecnologia può essere molto utile. Diverso è pianificare le scelte d'investimento di una famiglia, che cambiano negli anni, e in questo caso, come dimostra la crescita che hanno avuto le reti negli ultimi anni, la conoscenza e la fiducia che i consulenti hanno nei loro clienti sarà determinante anche in futuro.

D. Come immagina la professione da qui a quattro anni? Una delle maggiori sfide sembra essere il coinvolgimento dei giovani...

R. La nostra situazione non è molto diversa da altri settori, dagli avvocati ai medici o agli ingegneri, dove i giovani faticano a inserirsi. È un problema del Paese e vogliamo risolverlo facendo sistema anche con le società mandanti. Da quando ho iniziato a fare questo lavoro, nel 1997, c'è stata una continua evoluzione della professione. Abbiamo iniziato come distributori di prodotti finanziari alternativi ai Bot e siamo arrivati ad avere un ruolo fondamentale di consulenti del risparmio per le famiglie. Ma la strada da fare è ancora lunga, considerando che gli italiani continuano ad avere circa 1.400 miliardi sui conti correnti. Risorse che possono essere indirizzate verso investimenti più remunerativi e a vantaggio dell'intero sistema economico, specie in questa fase recessiva. Una funzione sociale fondamentale che, se ben spiegata, sarebbe in grado di attrarre giovani.

D. Anasf ha anche annunciato che sarà riscritta la carta dei diritti dei risparmiatori. Che cosa cambierà?

R. Va aggiornata ai tempi. È stata scritta molto bene ma risale al 2005. Oggi i risparmiatori sono molto più consapevoli e non più fruitori passivi, mentre il settore finanziario è diventato molto più complesso.