

Relazione del Presidente di ANASF ConsulenTia 2024

20 marzo 2024

1. Saluti di ringraziamento

Benvenuti e benvenute all'undicesima edizione di ConsulenTia.

Prima di avviare i lavori di questa giornata, desidero ringraziare sentitamente le colleghe e i colleghi, le Autorità, i Partner e tutti i nostri ospiti.

Lo scorso anno, abbiamo focalizzato l'attenzione sull'importanza di stringere un patto di valore tra i protagonisti dello scenario socio-economico - famiglie, organizzazioni, istituzioni e imprese - volto a realizzare iniziative concrete finalizzate alla crescita del nostro settore e allo sviluppo del Paese. Anasf ha fornito il suo contributo nell'ambito di una serie di iniziative e di atti che, in particolare nel corso dell'ultimo anno, hanno portato al raggiungimento di risultati tangibili. In questo processo, riteniamo che la chiave dei traguardi conseguiti risieda nella comprensione e nel rispetto del concetto di *alterità*.

2 L'"alterità" è il carattere di ciò che è o si presenta come "altro" o non identico e che presuppone un'interazione tra *ego* e *alter*, in totale contrapposizione al concetto di "diversità", che pone invece una "frattura" tra le diverse prospettive. E quindi, possiamo fermamente sostenere che il nostro approccio non è divisivo bensì "distintivo", in quanto ripudia la conflittualità "esclusiva" (propria della diversità) prediligendo invece la comunicazione e lo scambio con l'altro. È proprio a valle di questo ciclo virtuoso che si compiono quei processi evolutivi che orientano le comunità ben oltre la deriva dell'omologazione. Ed è in tale contesto che l'Associazione ha operato con l'intento di prediligere la compartecipazione e promuovere lo scambio e la comunicazione tra le parti in gioco. La prova regina dell'efficacia di questo approccio è la continua evoluzione del settore, ottenuta grazie all'operato di tutti i protagonisti riferibili ad esso, tra cui la stessa Anasf sempre più calata nel ruolo di interlocutore attivo e concreto, capace di interagire nella sfera istituzionale con l'obiettivo di indirizzare i processi decisionali secondo gli interessi della categoria e dei risparmiatori.

2. Intelligenza Artificiale

Il motore del progresso tecnologico è da sempre alimentato dalla volontà di automatizzare mansioni e processi, consentendo una riallocazione di tempo e risorse intellettive verso attività maggiormente produttive. Per mettere a fuoco i vantaggi e le sfide che sorgono dall'**integrazione** della tecnologia nell'attività dei consulenti finanziari è opportuno sviluppare una profonda consapevolezza sul tema. L'utilizzo del termine integrazione non è casuale: quello che queste tecnologie offrono è talvolta un complemento, talaltra un supporto all'azione del professionista umano, che non può in alcun modo essere sostituita da un *chatbot* basato sull'Intelligenza Artificiale. Infatti, il rapporto fiduciario e simpatetico che si crea tra professionista e risparmiatore, fondamento del servizio di consulenza, non è replicabile artificialmente e rimane l'elemento distintivo e insostituibile della consulenza *human based* di oggi e di domani.

Il compito a cui noi consulenti finanziari siamo chiamati oggi è quello di accompagnare l'innovazione anche nell'ambito delle nuove frontiere della tecnologia, comprendendo da subito l'impatto delle stesse sull'operatività dei risparmiatori e della categoria e trasformando le nuove sfide in opportunità.

La prestazione di servizio propria della consulenza finanziaria, che coniuga automazione digitale e interazione umana, può rappresentare un eccezionale driver per favorire a vari livelli progetti di educazione finanziaria sempre più numerosi e ambiziosi.

Proprio ieri con il convegno di apertura '*Un'ora con...*' con il prof. Floridi e la pianista Vacatello abbiamo voluto dare il via a questa edizione di ConsulenTia, stimolando ciascuno di noi in merito ai concetti di etica dell'intelligenza artificiale e di umanesimo digitale, nella chiara rappresentazione del talento che si estrinseca attraverso la mediazione di energia, estro ed emozioni intime e condivise.

A riprova della nostra attenzione sul tema, nel corso degli ultimi anni l'Associazione ha partecipato a numerose consultazioni nazionali ed europee che hanno indagato sulle implicazioni dell'intelligenza artificiale e della digitalizzazione dei servizi finanziari, ultima in ordine di tempo quella conclusa la scorsa settimana da Esma-

Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati. Daremo il nostro contributo partecipando all'audizione della Commissione XI Lavoro Camera dei Deputati nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul rapporto tra Intelligenza Artificiale e mondo del lavoro. In questo processo evolutivo del settore, Anasf, consapevole dell'importanza della conoscenza della materia, ha deciso di sostenere i professionisti del risparmio dando loro la possibilità di acquisire competenze strutturate sull'intelligenza artificiale generativa e sulle sue applicazioni in campo finanziario attraverso lo specifico corso di alta formazione progettato in collaborazione con Talent Garden. Siamo sempre pionieri quando si tratta di contribuire alla formazione dei nostri soci e con questo impegno affrontiamo ancora una volta un tema di grande attenzione e utilità per lo sviluppo della professione.

3. **Genere e generazione**

4 Negli ultimi quattro anni, l'Associazione ha registrato oltre duemila nuovi iscritti, di cui circa un terzo under 40: numeri in crescita e in controtendenza rispetto all'andamento della professione, che risente dell'invecchiamento della popolazione, proprio come accade in altri settori.

Parallelamente, le relazioni annuali di Ocf evidenziano da tempo un processo di consolidamento della categoria dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede: diminuiscono i professionisti non operativi e aumentano gli iscritti in attività, pari a oltre 35 mila a fine gennaio 2024. L'ultima rilevazione sottolinea anche una crescita dei professionisti under 40 che si attestano al 13.9% del totale a fine 2023.

L'innalzamento dell'età media in questa professione, dai 40 anni del 2002 ai 52 anni circa dell'anno appena passato, può e deve essere visto come un'opportunità di confronto tra più generazioni.

L'incremento della speranza di vita alla nascita determina l'aumento del tempo di permanenza nel mondo del lavoro. Per rispondere a questo cambiamento noi consulenti finanziari crediamo nella funzionalità dei team professionali, fondati sull'integrazione tra l'esperienza dei consulenti più anziani e la visione prospettica dei giovani, per offrire ai

risparmiatori una maggiore garanzia di solidità ed efficienza della prestazione consulenziale.

Il ricambio generazionale nella professione va inteso e concepito come interazione tra le generazioni, evolvendo quindi la prospettiva in cui ci poniamo. Tra i longevi consulenti finanziari attivi e i giovani di talento si può e si deve creare un ponte generazionale che porti a produrre valore attraverso l'interazione, e non il ricambio, in un processo di collaborazione sinergica e virtuosa.

Rispetto al tema generazionale sono stati istituiti nel 2019 il Comitato nazionale Anasf Giovani e quest'anno il gruppo di lavoro Anasf Silver, ed è allo studio un progetto che favorisca il tirocinio curriculare. Per favorire l'ingresso nella professione dei giovani studenti riserviamo loro due borse di studio ed organizziamo incontri nei principali atenei italiani per avvicinarli all'attività.

Abbiamo altresì rilevato una crescita delle professioniste che hanno scelto di intraprendere l'attività di consulenza finanziaria: la percentuale di donne sul totale degli iscritti all'Albo OCF è passata dal 16,5% nel 2002 al 22,8% nel 2023. Inoltre, il numero di consulenti finanziarie associate ad Anasf è cresciuto costantemente negli ultimi due anni: +4% nel 2022 (contro una crescita nulla per quanto riguarda le consulenti iscritte all'Albo di OCF) e +3% nel 2023 (contro un +2,6% delle consulenti iscritte all'Albo). Questo ottimo risultato è senza dubbio ascrivibile anche all'impegno profuso dall'Associazione nell'organizzare iniziative e attività sui temi delle pari opportunità e del contrasto al divario di genere sul territorio.

Crediamo che l'interazione tra professionisti e professioniste, a prescindere da genere ed età, sia un valore aggiunto per la nostra categoria.

L'obiettivo che ha sempre mosso l'Associazione è stato quello di superare la logica che parla del divario di genere solo come un gap da colmare. Riteniamo che si debba invece enfatizzare anche qui il concetto di alterità esprimendo con forza la prospettiva distintiva delle donne nella professione. Con queste finalità abbiamo realizzato una serie di progetti grazie al contributo e alla dedizione di tutti i dirigenti Anasf.

Rispetto al tema di genere è stata prevista un'area nel Comitato Esecutivo Anasf dedicata alle pari opportunità oltre che un'apposita commissione sulle tematiche di genere ed è stato istituito il progetto "Consulenza, sostantivo femminile" e realizzata la X edizione della borsa di studio Anasf in collaborazione con J.P Morgan Asset Management dedicata per la prima volta esclusivamente alle neo-consulenti finanziarie under 30. È inoltre in progettazione una nuova ricerca dell'Associazione volta a valorizzare il contributo delle consulenti finanziarie allo sviluppo del mercato in termini di qualità, di cui vi parleremo domani. Attraverso il nuovo studio auspichiamo di comprendere in quali situazioni le consulenti non concilino agevolmente ed efficacemente la propria attività professionale con quella personale, esplorando altresì come il carico di lavoro familiare e di cura (che ricade principalmente sulle donne) impatti sullo svolgimento della professione e sulla soddisfazione lavorativa e come alcune variabili di carattere sociale e istituzionale influenzino l'operato della categoria.

4. Istituzionale

6

Un altro obiettivo centrale di Anasf è il rafforzamento del posizionamento dell'Associazione nel contesto politico-istituzionale come portatori di interessi di una categoria professionale strategica per il tessuto economico e sociale del Paese, anche alla luce della rinnovata e continua attenzione per le tematiche connesse alla gestione del risparmio delle famiglie e delle imprese e alla crescita culturale e di orientamento alla responsabilità dei cittadini, a partire dagli investimenti in economia reale.

Numerose sono state le consultazioni e le audizioni a cui Anasf ha risposto, con l'obiettivo di far ascoltare la voce dei colleghi e dei cittadini ai tavoli istituzionali.

Dal punto di vista normativo sono molti gli obiettivi raggiunti, sia in ambito legislativo europeo che in quello nazionale, grazie anche al contributo di Anasf. Ne sono un esempio il Ddl Capitali sul tema della promozione dell'educazione finanziaria e della canalizzazione del risparmio delle famiglie italiane verso l'economia reale; la riforma fiscale per una maggiore razionalizzazione rispetto alla tassazione dei redditi di natura finanziaria e delle persone fisiche e alla disciplina del reddito di impresa; il disegno di

legge Competitività, che inserisce l'educazione finanziaria nell'insegnamento dell'educazione civica; la Strategia degli investitori retail (RIS) per garantire sufficienti tutele ai consumatori e incoraggiare risultati di mercato migliori e più equi. Infine, va menzionato l'accordo in trilogia sul regolamento dello European Single Access Point (ESAP), che renderà più semplice per gli investitori prendere le loro decisioni di investimento.

Sono stati inoltre numerosi gli eventi svolti sul territorio dagli associati per l'accrescimento della cultura finanziaria dei cittadini e la diffusione della professione.

5. Economia reale

Negli ultimi dieci anni il patrimonio dei clienti investito in risparmio gestito attraverso le reti di consulenti è quasi raddoppiato in termini nominali, secondo una elaborazione del CS&R partendo dai dati Assoreti. I consulenti finanziari sono diventati un punto di riferimento per un'ampia gamma di bisogni e una guida per la crescita del benessere economico-finanziario delle famiglie e delle aziende italiane. Sono circa 5 milioni gli italiani che già conoscono il valore della consulenza finanziaria e hanno scelto di affidarsi a noi nella definizione di tempi e risorse per raggiungere i propri obiettivi.

È necessario prendere coscienza, sin da giovani, del valore del risparmio degli italiani, un asset fondamentale e strategico della nazione che va protetto e valorizzato per la crescita del Paese stesso.

Per innovare e realizzare progetti di sviluppo occorre investire e il nostro Paese detiene la più consistente massa di risparmio privato in ambito europeo. Crediamo quindi che l'Italia possa trainare il piano di sviluppo dell'Ue. Noi consulenti finanziari offriamo agli investitori e ai risparmiatori un'alternativa credibile al debito pubblico, sostenendo anche attraverso il risparmio gestito mercati ed economia reale. Un lavoro che svolgiamo da decenni con milioni di investitori privati, orientando i loro risparmi verso soluzioni capaci di coniugare la ricerca di un sano rendimento prospettico, il controllo del rischio ed il sostegno all'economia.

L'idea di rappresentare un potenziale piano di sviluppo attraverso una serie di attività va realizzata in un contesto formale corretto e di regole chiare. Un quadro normativo trasparente che definisca obiettivi, strumenti e funzioni, incentiverebbe, altresì, i cittadini a destinare parte del proprio risparmio ad una finalità virtuosa di sostegno all'economia reale.

Le soluzioni di investimento proposte dai consulenti finanziari esaltano la dimensione dell'incremento del valore della produzione, più che l'incremento del valore del reddito da debito.

Il risparmio può e deve essere il nuovo motore che potrà consentire alle imprese italiane di rafforzare il proprio peso specifico anche al fine di evidenziare i modelli di talento che si sono affermati a vari livelli.

L'accrescimento dell'educazione finanziaria della cittadinanza rappresenta sicuramente una delle leve su cui agire per far comprendere l'importanza del risparmio quale asset strategico e veicolarlo verso l'economia reale, un booster fondamentale per la crescita socio-economica del Paese.

8

Per fare questo è di fondamentale importanza che sia sempre più riconoscibile sul mercato la figura del consulente finanziario, che assista i risparmiatori in tutte le fasi del ciclo di vita.

6. Futuro - chiusura

Vi invito allora a seguire gli interventi dei nostri prestigiosi ospiti che porteranno spunti di riflessione ad ognuno di noi. Vi invito anche a seguire i convegni di domani che saranno dedicati ai temi dell'educazione finanziaria, dell'interazione generazionale e del sostegno alle politiche di genere. In questi giorni condivideremo conoscenze, esperienze e visioni per il futuro della nostra categoria e non solo.

Tanto abbiamo fatto, ma tanto resta da fare. Sono numerosi i risparmiatori ancora da raggiungere e vi è ancora un ampio margine di crescita. Dobbiamo innanzitutto ricordare a noi stessi che siamo educatori, guide e sostegno per coloro che cercano orientamento tra le insidie e le complessità del mondo finanziario come peraltro

evidenziato dallo spot che avete visto poc'anzi, trasmesso nelle ultime settimane in tv: ricordo che si tratta del primo spot televisivo di Anasf, attraverso il quale abbiamo voluto sottolineare il prestigio della nostra Associazione che da decenni sostiene e connette tutti noi.

La nostra forza, la forza di Anasf, risiede nella capacità di esprimere sempre e comunque la sua granitica struttura e il senso di appartenenza di una categoria sempre più autorevole e matura. ConsulenTia è il momento in cui questa unità si manifesta in modo tangibile, in cui dimostriamo che siamo e saremo in prima fila, pronti a sostenere il Paese nella sua crescita economica e culturale.

Lo facciamo da quasi mezzo secolo, svolgendo la nostra attività quotidiana con dedizione, cura e passione, autorevoli interpreti di ciò che disse il grande Enzo Ferrari: la passione non si può descrivere, la si può solo vivere.