

CS

FRANCESCO PRIORE

PRESIDENTE ANASF

DAL 1988
AL 1990

Il ricambio generazionale è il primo obiettivo da conseguire, ed è un obiettivo innanzi tutto di noi consulenti. La nostra professione si è affermata man mano che agli innovatori, i primi clienti quelli che sono incuriositi da ogni progresso, si sono aggiunti agli utenti precoci, quelli che apprezzano i vantaggi dell'innovazione. Si è creata una spirale virtuosa alimentata da nuovi consulenti e da nuovi clienti, sino a raggiungere le dimensioni attuali. Il rischio concreto è che non ci sia sostituzione. Se il nostro numero dovesse collassare, l'età media è over 50 e gli under 30 sono intorno al 2%, non saremmo più in grado di seguire tutti i clienti, certamente verrebbero trascurati i portafogli poco remunerativi, la professione si sposterebbe da consulente a private con un'estinzione più accelerata che graduale. Molti anni addietro un cliente mi disse: "ma perché siete così pochi, se la vostra è una professione così importante?", aveva ragione ma parliamo di oltre 45 anni fa. Domani, ci chiederebbero: "perché siete sempre meno?".

Il cf è un professionista longevo, ma umano. Noi cf, come abbiamo sempre fatto, dobbiamo coinvolgere tutte le componenti del settore, affinché con tutti i mezzi si inverta la tendenza. Non è facile, pochi anni fa, quando superammo per la prima volta l'età media dei 50, in una riunione affermai

che bisognava muoversi perché in 15 anni la maggior parte dei cf sarebbe andata in pensione. Un partecipante, che non era un cf, dichiarò: "dov'è il problema, tanto io tra quindici anni non mi occuperò più di cf". La differenza sta proprio qui, un dirigente che non è un professionista del settore non si pone il problema perché non è suo, ma forse di chi lo sostituirà.

Coinvolgimento di tutti gli stakeholder, ed in questo [Anasf](#) è sempre stata capace, crescita dell'immagine della professione, studi professionali associati, incentivi, persona giuridica, aumento delle competenze e delle specializzazioni. Questi ed altri strumenti ci sono, bisogna rivoluzionare le abitudini stratificate, essere realistici: quanti milioni di famiglie sono ancora senza un cf? Si direbbe che le istituzioni del risparmio pensino che sia molto meglio servirsi di impiegati, se mai preparati, ma quelle istituzioni stanno sopravvivendo ed anche bene perché c'è il mercato dei servizi, finanziari in particolare. La differenza tra un professionista e un dipendente, non sta nell'abilità professionale, ma nel fatto inoppugnabile che il professionista risponde ai clienti, i dipendenti ai datori di lavoro che a loro volta rispondono agli azionisti. Una visione strategica contro una realtà tattica. Il secondo obiettivo è filosofare, nel senso di conseguire uno status di professionista, secondo la mentalità degli italiani: la laurea, il dottore in Consulenza Finanziaria, in Scienze del Patrimonio e così via. Siamo ri-

usciti ad acquisire solo una minima parte della maggioranza precoce dei clienti che resta ancora tutta da conquistare, poi c'è la maggioranza tardiva ed i ritardatari, una massa sterminata. La laurea darebbe un impulso non solo all'attività ma alla pianificazione del risparmio di milioni di famiglie. Un grande pregio delle Università italiane è quello di promuovere infiniti istituti e corsi, cioè fare accademia. Il limite occuparsi meno di formare professionisti necessari allo sviluppo del paese: i professionisti del risparmio. Esiste solo un Corso di Laurea, triennale, con l'indirizzo Consulenza Finanziaria, dal 2018 all'Università di Teramo. Un solo Master in Wealth Management/Scienze del Patrimonio presso la Bologna Business School dell'Università di Bologna, unico master che rilasci un diploma con valore legale. Discipline e docenti delle matricie sono presenti nella maggior parte degli atenei italiani, burocrazia ministeriale o accademica a parte, perché non si realizzano questi corsi di laurea? Mi auguro che non dipenda dall'influenza di quelle lobby che nel 1990 imposero il cambio della stessa denominazione da Consulenti Finanziari a **Promotori Finanziari**, solo per timori concorrenziali, non di certo perché scarseggiassimo di strumenti per fornire una pianificazione finanziaria esaustiva. Promuovere queste lauree, compete meno ai professionisti affermati, ma è un compito proprio di **Anasf** e di tutte le altre associazioni del settore, penso che anche ai cf autonomi farebbe piacere definirsi dottore in Scienze del Patrimonio -cf autonomo. L'obiettivo che si vuole conseguire governando un settore è l'auto-sterilizzazione o lo sviluppo? Abbiamo motivato parlamento, governi e istituzioni, probabilmente l'Accademia è meno permeabile, ma la nostra professione consiste nel convincere i "conservatori" a perseguire soluzioni innovative e proficue per tutti. Agendo in un'ottica win-win

PRIMUM VIVERE DEINDE
PHILOSOFARI, QUESTA
ANTICA AFFERMAZIONE
INDICA CON CHIAREZZA
DUE DELLE SFIDE PROSSIME
VENTURE



possiamo farcela, convincere, infatti, significa vincere "con". L'evoluzione della professione è la terza sfida. La nostra formazione è stata sempre indirizzata a pianificare l'impiego delle risorse dei clienti per accumulare e gestire i patrimoni. La nostra età media è over 50, quella dei nostri clienti maggiore. I clienti giovani scarseggiano e la maggioranza di questi ha bisogno di pensare ad accumulare per avere in quiescenza delle rendite sufficienti per sopravvivere, perché con l'aumento della speranza di vita non c'è alcun sistema pensionistico collettivo che possa garantire, dai 30 anni di quiescenza in su, una pensione sufficiente a mantenere un tenore di vita inalterato. La nostra professione deve acculturarsi su obiettivi diversi, gestione dei patrimoni per individuare i livelli di rendita più coerenti con le esigenze dei clienti, esigenze che possono andare avanti per molti più anni di quanto si possa immaginare. Oltre a ciò, c'è la ripianificazione e la riorganizzazione del patrimonio finanziario e immobiliare, il passaggio generazionale, i futuri impegni successori, ecc. Il conseguimento di queste competenze si traduce nella nuova attività professionale ha già una denominazione precisa, ovviamente anglosassone, "navigator". La funzione è coadiuvare e indirizzare quei clienti, che se non sono la maggioranza lo diventeranno, a orientarsi verso le scelte più opportune e convenienti. È necessario aggiornarsi, acculturarsi, cimentarsi e farlo in fretta perché nel nostro settore ci sono dei competitors anche se pochi che lo stanno già facendo. È una delle nuove professioni della silver economy, l'economia dei prossimi 25 anni. Augurandoci di poter passare il testimone ai nuovi colleghi che all'epoca saranno over 50, come noi oggi. Il nostro futuro dipende da tutti noi, insieme e singolarmente.

Francesco Priore