

ANASF

# LA CONSULENZA METTE A FUOCO I FUTURI CLIENTI

Un sondaggio di **Anasf** svela che solo il 5% dei clienti è under 50, mentre si stima che nei prossimi dieci anni saranno trasferiti quasi duemila miliardi di euro di ricchezza alla next generation. I consulenti dell'associazione preparano il terreno con incontri familiari in cui coinvolgere i Millennial e iniziative specifiche per la Gen Z. Sarà sufficiente?

Germana Martano, direttore generale di **Anasf**

**N**ei prossimi 10 anni circa 1.915 miliardi di euro saranno trasferiti da una generazione a quella successiva. Circa il 24% dei clienti dei consulenti finanziari sarà coinvolto in un trasferimento di ricchezza nel prossimo decennio. È questo il mercato dei lasciti testamentari stimato dalla Fondazione Cariplo. Il rapporto Consob del 2021 però lancia un allarme: i profili di vulnerabilità e fragilità finanziaria dichiarati dalle famiglie mostrano valori più elevati tra i giovani risparmiatori, meno attenti ai comportamenti di financial control e con una bassa attitudine alla gestione del denaro. **Anasf**, e non da ora, ma da diversi anni, rileva in tutte le sedi che prestare un servizio di consulenza all'avanguardia non può prescindere da un investimento fattivo sulle nuove generazioni e sottolinea che per farlo bisogna tenere al centro le competenze di qualità, gli obiettivi comuni e il lavoro di squadra. La realtà stride: nel sondaggio Real Trend condotto a luglio dello scorso anno dall'Associazione si evince che solo il 5% dei clienti dei consulenti finanziari è under 50 anni e, per favorire quel passaggio generazionale nelle mura domestiche, come anche per approfittare degli incontri familiari per fare dell'educazione finanziaria, i soci **Anasf** dichiarano per il 70% di preparare il terreno organizzando incontri con tutti i membri della famiglia e di organizzare iniziative specifiche per i più giovani. Sarà sufficiente per colmare quel gap di conoscenze e competenze finanziarie che dividono i giovani dai clienti senior?

Lato rinforzo delle fila dei giovani consulenti finanziari, già dal 2019 l'Associazione ha costituito al suo interno il Comitato Nazionale Giovani, di cui possono far parte gli under 41, e dal primo settembre di quest'anno ha stabilito un incentivo per i giovani soci a supporto della professione di consulente finanziario: per gli anni tra il 2022 e il 2024 verrà riconosciuto un contributo di 104 euro a persona, per tutti gli iscritti che non abbiano ancora compiuto 41 anni, in regola con il pagamento della quota associativa o che si iscrivano all'Associazione nel periodo di riferimento, purché sia usato per attività di accrescimento della propria professionalità. Iniziativa questa che si va ad aggiungere a quelle di anni oramai, con l'istituzione di due borse di studio: una, la Ivo Taddei, dell'importo complessivo di tremila euro, riservata ai laureati di un corso di laurea di primo livello in ambito economico, attualmente iscritti ad un corso di laurea magistrale in classi di ambito economico-finanziario, presso un'università italiana; l'altra intitolata ad Aldo Varenna e realizzata in collaborazione con JpMorgan Am per l'assegnazione di due borse di Studio per l'iscrizione al corso *Strategic investment management* da svolgersi presso la London Business School e del valore ciascuna di circa 7.900 sterline, rivolta ai consulenti finanziari di età uguale o inferiore ai 30 anni che abbiano superato la prova valutativa per l'iscrizione all'Albo Ocf nell'anno solare in corso e che dimostrino di possedere un adeguato livello di conoscenza della lingua inglese. Una goccia nel mare?

GUARDA



**Una generazione, mille volti**  
Lo abbiamo spiegato nel corso del grande evento di We Wealth "Millennials: la sfida che il Wealth management non può perdere".