

LARGO AI CONSULENTI

Il lavoro in team sta riavvicinando i giovani alla professione di cf

di Marco Muffato

La Relazione Ocf 2021 è stata anche al centro delle riflessioni della decima puntata di **Largo ai Consulenti**, la trasmissione in videostreaming realizzata da **Investire** in collaborazione con **Anasf**, dal titolo **"Più donne e più giovani, la fotografia di una professione in cambiamento"**. Gli ospiti della puntata condotta dal caporedattore di **Investire** **Marco Muffato**, sono stati il presidente di **Anasf** **Luigi Conte** e il direttore di **Investire** **Sergio Luciano**. Il dialogo si è focalizzato sulle conclusioni della Relazione annuale Ocf, l'Organismo che gestisce l'Albo unico dei consulenti finanziari e in particolare, sulla crescita delle donne e dei giovani nella professione del consulente finanziario. Nell'articolo riportiamo le risposte del presidente **Anasf** **Conte** offerte nel corso della puntata.

Nella decima puntata del video magazine realizzato da Investire e Anasf, il presidente dei consulenti finanziari Luigi Conte offre una chiave di lettura degli ottimi dati della Relazione Ocf 2021



Presidente Conte, quali sono gli aspetti che l'hanno colpita di più della Relazione Ocf 2021 e come giudica la fotografia della professione che emerge dalla lettura del documento dell'Organismo presieduto da Carla Rabitti Bedogni?

La Relazione evidenzia due ambiti: uno riguarda l'aspetto teorico della professione, cioè tutto ciò che concerne la centralità del fattore umano che si esprime nell'ambito dei servizi di consulenza, con la modernizzazione tecnologica come strumento per efficientare i processi comunque guidati dal consulente finanziario. E poi c'è l'aspetto numerico, l'incremento del numero dei cf e una serie di elementi che portano a comprendere come questa professione si stia consolidando. Dopo tre anni di flessione, in particolare il 2019 e il 2020 molto condizionato dalla pandemia, con l'uscita di diversi cf che erano consulenti solo sulla

Largo ai Consulenti, il video magazine realizzato da **Anasf** in collaborazione con **Investire** è giunto alla decima puntata

carta in quanto già non operativi, il 2021 ha visto un incremento del numero degli iscritti. La Relazione inoltre permette di fare il punto sul nostro percorso come categoria: siamo partiti dal riconoscimento della professione nel 1991, passando attraverso la costituzione di Apf, l'Albo dei **promotori finanziari** fortemente voluto da **Anasf** con il contributo di Assoreti e Abi e poi il completamento di questo processo attraverso Ocf e l'ingresso di nuove forze a completare il quadro dei professionisti del settore (i consulenti finanziari autonomi e le Scf, ndr) e con l'assegnazione degli obblighi di vigilanza in capo all'Ocf. Questa organizzazione sta facendo bene producendo valore per noi e per il mercato.

È sorpreso del forte aumento in termini percentuali delle donne nella professione: il 2,4%? A quali fattori è dovuto questo aumento?

Il gap tra uomini e donne è ancora importante. Abbiamo superato il 20%, siamo al 22% di donne sul totale complessivo degli iscritti all'Albo. Non mi meraviglia questo incremento, è prodromico di una ulteriore crescita, le donne hanno compreso che questa è una professione sfidante ma che ti consente organizzare al meglio la tua vita e i tuoi progetti, senza vincoli di orari e contrattuali particolari. Inoltre le donne sono molto di-



sciplinate, hanno un approccio concreto al tema del risparmio e organizzano bene le materie che afferiscono al processo di vita delle famiglie. E per quanto attiene la differenza sul piano della remunerazione tra uomo e donna, nella nostra categoria la differenza è molto meno marcata che altrove.

L'altra buona notizia della Relazione Ocf 2021 è l'aumento dei giovani nell'attività, le ultime sessioni d'esame stanno determinando un primo svecchiamento per una categoria over 50? Oggi un giovane ha più chance per vivere di una professione che richiede un importante sviluppo della clientela in tempi non biblici?

C'è un aspetto relativo ai primi effetti di iniziative che abbiamo posto in essere negli ultimi tempi. Mi riferisco alla costituzione di team, che vedono compartecipare e in squadra assieme anziani e giovani. Questo tipo di metodologia ha convinto un numero crescente di giovani a intraprendere questa professione con maggiore sicurezza, evidenziando quanto fosse importante avere in affiancamento dei consulenti esperti. Di fianco a questo aspetto c'è l'attività che l'associazione svolge presso le università. Spesso mi capita di interagire con giovani laureandi che incuriositi dalla nostra descrizione dell'attività ci contattano per conoscere l'iter post laurea da compiere per intraprendere questa professione. Un altro aspetto è che l'effetto di crescita determinato dall'arrivo dei 40enni, prevalentemente ex bancari, essersi attenuato. Uno degli aspetti che non deve passare inosservato è che c'è un incremento delle fasce di età di over 65, che rappresenta l'indice di invecchiamento



della categoria legato all'aspettativa di vita. Si tratta di consulenti un tempo considerati anziani che operano ancora in funzione dello stretto rapporto con la propria clientela. Questo va bene purché ci sia una seconda linea, e su questo ripeto i team ci stanno dando una grossa mano per preparare le nuove generazioni di consulenti finanziari. Il team mette i giovani nella condizione di presentarsi subito sul mercato con la duplice garanzia di una società mandante che vigila e organizza e il cf anziano che coordina e affianca. E questo mix è l'elemento vincente e trainante per il futuro della professione. Oggi il cliente è spesso visitato dal cf anziano col consulente giovane, e il mix di esperienza e gioventù porta a proposte più efficaci nei confronti dei risparmiatori. Infine, per quanto riguarda l'aumento dei giovani posso già dire che il primo semestre 2022 determinerà numeri ancora più interessanti per il ricambio generazionale interno alla nostra categoria.

Alla fotografia della professione ha contribuito proprio l'Anasf con la prima edizione semestrale dell'indagine del vostro Centro Studi e Ricerche. Quali sono le conclusioni più interessanti?

Si è partiti dallo scenario in cui i consulenti finanziari hanno incrementato l'uso degli strumenti digitali e nonostante ciò i due terzi dei consulenti finanziari risultano particolarmente attivi nel visitare la clientela abituale. Il dato fondamentale di questa ricerca è che la professione mantiene le sue caratteristiche di prossimità e di presidio rispetto ad altre attività che sono iper-digitalizzate, nel nostro caso l'efficientamento dei processi ha addirittura permesso di liberare tempo aggiuntivo per la relazione con il cliente. Altra conclusione dell'indagine: i consulenti di maggiore anzianità di iscrizione all'Albo, tra gli anni '80 e '90, per metà hanno il diploma di scuola media superiore, mentre i nuovi iscritti, i giovani in particolare, sono in pratica tutti laureati. Ma per tutto vecchi e giovani c'è la possibilità concreta di approfondire la propria preparazione con i tantissimi percorsi di aggiornamento previsto. I dati sui clienti seguiti in media e il portafoglio e la remunerazione media completano la fotografia di una professione che continua a vivere un ottimo momento.