

LARGO AI CONSULENTI

Oliva e Salvi, la lezione (utile) dei grandi testimonial

di Marco Muffato

La nona puntata di "Largo ai Consulenti", l'appuntamento mensile in video-streaming con la trasmissione realizzata da Investire in collaborazione con Anasf (l'associazione di categoria dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede), è stata dedicata al tema "Testimonial: storie professionali e umane che insegnano", con due ospiti particolarmente cari al grande pubblico: parliamo di **Francesco Salvi**, artista poliedrico: attore ("La rentrée", con una nomination al Nastro d'argento), comico (colonna di "Drive In" e mattatore del "Mega Salvi Show"), cabarettista (nella stagione d'oro del "Derby"), cantante (con le celeberrime "C'è da spostare una macchina", "Esatto", in tutto cinque dischi di platino e sette dischi d'oro in carriera), scrittore, pittore e finanche traduttore. Un Salvi scoppiettante, che ha subito dispensato battute non sense in sede di presentazione in trasmissione («Basta parlare del passato, parliamo del gerundio»). L'altro protagonista della puntata è stato **Patrizio Oliva**, campione olimpico di pugilato a Mosca 1980, campione europeo EBU nei superleggeri e welter e campione mondiale WBA nei superleggeri. In tutto 155 incontri come dilettante e professionista con 150 vittorie, uno dei maggiori talenti italiani di quella che un tempo veniva definita noble art. Oliva che si è scoperto nella maturità anche attore teatrale (in "Patrizio vs. Oliva", dove porta in scena la sua autobiografia, "lo Sparviero") e che si è scoperto formatore proprio dei consulenti finanziari raccontando la sua esperienza di vita. Alla puntata, condotta da chi scrive, hanno partecipato anche **Luigi Conte**, presidente di Anasf, e **Sergio Luciano**, direttore di Investire. Nelle iniziative formative e nei grandi eventi dei consulenti finanziari emergono nuove figure di docenti: attori,

Il video-magazine di Investire e Anasf ha avuto come ospiti due personaggi cari al grande pubblico come l'ex pugile campione olimpico e l'attore e comico. Riflessioni sullo scambio di esperienze tra sportivi, personaggi dello spettacolo e consulenti finanziari



atleti, scienziati. Davvero chi proviene da altri settori ha qualcosa da insegnare ai consulenti finanziari? E se sì perché? «Non si tratta di insegnare e di imparare ma di mettere a fattor comune delle esperienze», esordisce il presidente Anasf Conte. «Quando ho iniziato questa professione ho avuto la fortuna di comprendere che la preparazione tecnica è fondamentale ma non è l'unica necessaria per fare bene questo lavoro: l'aspetto della relazione con i clienti e con l'ambiente circostante inteso in senso ampio. Parlare con l'attore e lo sportivo di successo può aiutare ad alzare il proprio livello di comprensione di quello che è il lavoro di relazione, quindi ben venga questo confronto». «La figura del consulente finanziario è una freccia all'arco per tanti risparmiatori», spiega l'attore e comico Salvi. «Per me è una figura che può stare tranquillamente al fianco di altre categorie professionali super sfruttate nel mondo della televisione: penso alle fiction di questi anni con carabinieri, poliziotti, avvocati, medici, infermieri, restauratori, maniaci sessuali, portatori sani di malattie veneree...Mentre una figura come quella del consulente che conosce la famiglia come un avvocato, che fa indagini



come un operatore di giustizia, potrebbe essere un'ottima idea da sfruttare per una narrazione che sia libro, che sia cinema, che sia televisione come una fiction, che siano spot o fumetti. Anche per me potrebbe essere uno sbocco professionale. Ho partecipato a Consulenti a Roma e mi auguro che questa collaborazione continui». Sull'ipotesi di una fiction dedicata alla figura dei consulenti finanziari interviene il presidente **Anasf** Conte: «Non è un segreto, l'**Anasf** è impegnata a individuare soluzioni comunicative originali. Siamo in un mondo che cambia rapidamente, probabilmente l'emergenza sanitaria ha portato alla luce una serie di criticità ma anche di opportunità per la nostra professione. Nell'ultimo congresso **Anasf** tra gli obiettivi che ci siamo proposti c'è anche quello di realizzare una produzione diversa dal solito, nella direzione indicata da Francesco Salvi. Stiamo organizzando le idee per presentare in modo adeguato all'opinione pubblica la nostra figura professionale per quello che oggi è: abbiamo il 20% di quote di mercato nel risparmio gestito, abbiamo 5 milioni di clienti, siamo professionisti saldamente radicati nel tessuto socio-economico del Paese. Siamo rimasti gli unici a frequentare le case degli italiani: non ci va più il medico di base, non ci va quasi più il parroco se non in piccoli paesi...».

In quali aspetti la personale e professionale di un personaggio di successo può essere d'aiuto ai consulenti finanziari nella loro attività? «Credo che un trasferirsi di esperienze tra persone che lavora in diversi settori è utile per tutti», interviene l'ex pugile Oliva sul tema. «Le persone sono sempre abituate a vedere la parte finale, l'impresa, del campione di successo e non la strada in salita che ha dovuto affrontare per arrivare al suc-

Non tutti sanno che Luigi Conte, presidente **Anasf**, è stato un calciatore professionista. Fu campione del mondo nel 1991 con la Nazionale militare italiana

cesso. Io nel pugilato ho vinto tutto partendo da zero, affrontando difficoltà enormi. In ogni settore non possono mancare mai tre cose per riuscire nei propri obiettivi: autodisciplina, impegno e costanza. Senza non si va da nessuna parte». Non tutti sanno che il presidente **Anasf** Conte è stato un calciatore professionista (campione del mondo nel 1991 con la Nazionale militare con compagni poi star del calcio nazionale come **Antonio Conte**, **Pierluigi Casiraghi** e **Fabrizio Ravanelli**): cosa gli ha insegnato l'esperienza da atleta nell'attività professionale di oggi? «L'esperienza dello sport ti forma al sacrificio e al selezionare attentamente le azioni per ottenere i risultati», osserva il presidente **Anasf**. «Il calcio fa vivere una dimensione diversa, quella del gruppo squadra che deve lavorare unita per raggiungere i risultati voluti. E questo del gioco di squadra non deve sembrare un collegamento inappropriato per la nostra professione che è non solo individuale come dimostra la costituzione di team dove diversi consulenti finanziari mettono a fattor comune le proprie competenze per poter offrire ai clienti un servizio sempre più qualificato e adeguato ai tempi».

Che idea si sono fatti Oliva e Salvi dei consulenti finanziari? «Ho avuto modo spesso di essere a contatto con i consulenti finanziari apprezzandone la professionalità. Approfitto della vostra trasmissione per ricordare alle persone che bisogna farsi aiutare solo da consulenti finanziari iscritti all'albo professionale (tenuto e gestito dall'Ocf, l'Organismo consulenti finanziari, ndr), significa ottenere sicurezza e fiducia sul modo in cui verranno gestiti i nostri investimenti. Sono persone serie che si tengono costantemente aggiornate», ha affermato Oliva. «Un professionista come il consulente finanziario che ritiene di doversi aggiornare costantemente va apprezzato», osserva Salvi, che aggiunge: «Credo che l'esperienza di uno sportivo come Patrizio sia più utile della mia. La torta è Patrizio, io sono la ciliegina».

