Promotori finanziari e risparmiatori alla sfida del passaggio generazionale

Pubblicato il 12/6/2015



Da ormai due anni l'industria del risparmio gestito registra, mese dopo mese, nuovi record di raccolta netta. Record che hanno spinto il patrimonio totale in gestione oltre la vetta dei 1.735 miliardi di euro. Numeri importanti che, però, secondo alcuni osservatori, non sono accompagnati da un aumento equivalente del numero di sottoscrittori. Insomma l'industria cresce ma la platea di investitori è sempre la stessa.

Un'affermazione che in parte viene smentita dal **Quaderno di Ricerca n. 3/2015** di **Assogestioni** "**I sottoscrittori di fondi comuni italiani** [2]". Secondo lo studio, firmato da **Alessandro Rota** e **Riccardo Morassut**, è vero che siamo lontani dai livelli registrati nel periodo 2002-2003, quando la quota di sottoscrittori sul totale della popolazione italiana residente era pari al 17%, ma ci siamo spostati dal minimo raggiunto nel 2012 (9%) e oggi siamo tornati intorno ai 10 punti percentuali: dati alla mano il totale dei sottoscrittori di fondi comuni italiani si attesta a 6,1 milioni, in ripresa seppur lontani dai 9 milioni raggiunti tra il 2002 e il 2005.

Una ripresa che però trova oggi maggior sostegno tra gli individui con più di 55 anni: la quota di sottoscrittori di età compresa tra i 56 e i 65 anni è passata tra il 2012 e il 2014 dal 19,3% al 19,5%; quella dei soggetti con età compresa tra i 66 e i 75 è balzata dal 16,7% al 18,5%; e quella dei sottoscrittori con più di 75 anni è volata dal 14,7% al 16,9%.

E i giovani? Sembrano allontanarsi dal mondo dei fondi: secondo il quaderno realizzato da Assogestioni, la quota di sottoscrittori con età compresa tra i 26 e i 35 anni è scesa in un biennio dall'8% al 6,9%. Un trend confermato dall'analisi "**Modelli di consumo e di risparmio del futuro**" realizzata da **GfK Eurisko** e presentata a Genova, in occasione del Meeting 2015 di **Efpa Italia**, da **Nicola Ronchetti**: secondo l'indagine solo l'8% dei soggetti appartenenti alla **Generazione Y** *(individui nati tra il 1980 e il 2004)* hanno investito nel 2014 almeno in un fondo.

Una distanza, quella tra giovani e risparmio, che riguarda anche il mondo dei professionisti della consulenza: i promotori under 30, secondo i dati dell'Organismo per la Tenuta dell'Albo dei Promotori Finanziari (APF), sono solo il 2% del totale della popolazione (il 14% nel 2002). Un livello troppo basso per una professione che oggi vede il 43% degli iscritti all'Albo con più di 50 anni, il 40% compreso tra i 40 e 50 anni, e il 15% tra 30 e 40 anni. Uno sbilanciamento che non può restare tale (e non è un caso che APF, Anasf e Assoreti a più riprese abbiano annunciato e stiano avviando progetti per generare un adeguato passaggio generazionale all'interno della professione, ndr) soprattutto se l'industria del risparmio vuole attrarre i futuri-investitori della Generazione Y, soggetti che hanno manifestato a più riprese il desiderio di risparmiare.

Proprio in occasione dell'ultima edizione del Salone del Risparmio, dall'indagine '***I risparmiatori di domani***' dell'istituto di ricerca **Demia** realizzata per **Assogestioni** sulla generazione dei *Millennials* (guarda il video della conferenza [3]), è emerso che i 25-34enni cominciano a pensare alla previdenza: il **59%** del campione intervistato risparmierebbe per proteggersi dagli imprevisti. E lo farebbe volentieri passando per un consulente: **l'approccio di persona**, insomma,vince sul digitale (sito, email, app o social network), lo preferisce il **71%** degli intervistati. Non solo. Le previsioni sui movimenti della ricchezza finanziaria italiana indicano la Generazione Y come protagonista indiscussa dei prossimi dieci anni: in un decennio il 65% della ricchezza finanziaria del Bel Paese passerà di mano e i principali clienti dei professionisti della consulenza finanziaria saranno gli under 35. Una clientela che, secondo l'indagine GfK Eurisko, già nel 2015 ha ridotto la propensione al consumo (-13,6%) a vantaggio degli investimenti (+5,3%) che però devono essere in grado di soddisfare obiettivi ben precisi. Per la Generazione Y, infatti, l'accumulo (70%) e la casa (29%) sono al primo posto e, anche se oggi solo 2,2 milioni di soggetti appartenenti a questa fascia di clientela vantano investimenti, dichiarano già una quota di risparmio sul reddito pari al 10,7%, un dato superiore al livello medio delle famiglie italiane. E il 60% degli individui nati tra il 1980 e il 2004 afferma di risparmiare (contro il 57% delle famiglie italiane).

"Per la Generazione Y è fondamentale la relazione. Una relazione che però deve essere rispetto al passato paritaria, orizzontale. Non vedono la banca e il professionista del risparmio come una figura 'superiore', ma come un professionista con cui confrontarsi in maniera aperta e diretta senza troppe riverenze" commenta Ronchetti che continua: "Il professionista del risparmio deve rivelarsi proattivo, in grado di suggerire attivamente soluzioni utili a risolvere i problemi, ma soluzioni che devono caratterizzarsi per una fortissima personalizzazione. Il tutto ovviamente deve avvenire in tempi rapidi, quasi in tempo reale, e con un nuovo linguaggio. È proprio su questo punto che la Generazione Y manifesta le maggiori criticità verso il mondo delle banche e dei professionisti del risparmio: secondo le nostre analisi sulla capacità di capire il 'linguaggio' degli under 35 il mondo del risparmio è ancora indietro".

La capacità di attrarre nuove generazioni tra i professionisti del risparmio è un passo quindi decisivo per un reale sviluppo dell'industria, in quanto consentirà al contempo di rinnovare la categoria dei promotori finanziari/consulenti, sostituendo con neo-pf coloro che avranno presto raggiunto l'età della pensione, e di attrarre fasce di investitori più difficilmente conquistabili da consulenti oggi "troppo" anziani per i *Millennials,* ma anche, a volte, troppo saturi di clienti: secondo quanto riportato nell'ultima Relazione Annuale di Assoreti oggi in media un promotore finanziario vanta 165 clienti, una soglia vicinissima al livello massimo gestibile per singolo professionista.

Intanto gli under 35, nell'attesa di trovare il financial advisor di fiducia, si rifugiano in famiglia: nel **70% dei casi** di fronte ad una decisione per scegliere una forma di risparmio e investimento un giovane sotto i 35 anni parlerebbe in primo luogo con la propria famiglia, in secondo luogo con il padre (38%), poi la madre (29%) e, infine, il partner (27%).