

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Consulenza Passepartout

Al Salone del Risparmio 2023, spazio alla consulenza finanziaria e al suo ruolo centrale per la stabilità del Paese. Anasf porta alla platea la fotografia della popolazione italiana e una riflessione sulle nuove sfide del settore, dai nuovi linguaggi al lavoro in team

di Arianna Porcelli

Il cambiamento demografico da anni sta evidenziando l'inizio di una nuova era: l'aumento dell'età media dei cittadini rappresenta un elemento fondamentale di analisi per un Paese che può fare della sua esperienza e capacità di adattamento la forza motrice verso un futuro che, in un contesto di policrisi, punti certamente sulle nuove generazioni ma sappia anche valorizzare i longevi di oggi e di domani.

A partire da queste riflessioni è stato organizzato il convegno Anasf dal titolo "La primavera della consulenza", in occasione della tredicesima edizione del Salone del Risparmio, che si è svolta dal 16 al 18 maggio, al MiCo - Milano Congressi.

"L'Associazione ha voluto esprimere riflessioni sul cosiddetto inverno demografico, sulla necessità di coltivare talenti, soprattutto tra i giovani, e di attuare nuovi linguaggi per poter sperimentare una comunicazione cross-generazionale finalizzata a consolidare il rapporto di fiducia con tutti i risparmiatori", ha commentato il presidente Anasf Luigi Conte, "il risparmio privato riferibile al presidio diretto dei consulenti finanziari rappresenta il passepartout per realizzare un futuro sostenibile, incentivando la consapevolezza di cittadini e imprese di essere protagonisti di una sostanziale crescita del Paese".

Letizia Mencarini, professore ordinario di demografia Università Bocconi, ha scattato la fotografia della popolazione italiana, presentando i dati Istat su natalità, fecondità, NEET e sviluppo della popolazione. "E da tempo che in Italia na-

scono pochi figli, ma non ce ne siamo accorti perché potenzialmente c'erano molti genitori", ha esordito Mencarini, raccontando la trasformazione della struttura piramidale della popolazione, che ha portato a una diminuzione della percentuale di giovani tra 0-14 anni dal 25% nel 1961 al 12% nel 2021. Eventi che prospettano nel 2050 un'età media di 50,6 anni e una popolazione over 65 pari al 18,9%. "La primaria conseguenza", ha commentato Mencarini, "è il calo del rapporto tra individui in età lavorativa e non da 3:2 a 1:1. L'Italia è entrata nel tempo dell'incertezza, in cui anche le donne con cittadinanza estera stanno facendo meno figli".

Il calo dei nati è il risultato dell'andamento degli ultimi 40 anni: dal 1977 la generazione dei figli non ha più sostituito quella dei genitori. Mencarini ha così affrontato anche il tema della genitorialità per il quale è necessario scardinare la mentalità diffusa: oggi sono principalmente le donne a occuparsi della famiglia e un terzo di loro cambia o lascia il lavoro per conciliare sfera professionale e privata. "Le nuove generazioni stanno cambiando lentamente, ma è necessario un nuovo paradigma per cui la

conciliazione non deve essere maternità-lavoro ma genitorialità-lavoro", ha aggiunto Mencarini.

Non è più roseo il quadro che ritrae il profilo dei giovani tra i 15 e i 34 anni: la percentuale di NEET (giovani non attivi in istruzione, lavoro o formazione), in particolare di genere femminile, è più alta dei coetanei occupati; la percentuale degli occupati vede il 39,3% dei lavoratori con contratto non standard e con tipologie lavorative che non combaciano con i progetti di fecondità. "È altresì necessaria una volontà politica che attui misure che sopperiscano alla fuga di cervelli dall'Italia verso l'estero, favorendo la cir-

colarità di talenti all'interno dell'Unione europea", ha concluso Mencarini.

Alla luce di questi dati, nella tavola rotonda hanno discusso del futuro della consulenza finanziaria, moderati da Irene Elisei, anchor Class CNBC, Luigi Conte, presidente Anasf, Giuseppe Gambacorta, coordinatore nazionale della sezione Anasf giovani, Aminata Gabriella Fall, imprenditrice e consulente finanziaria socia Anasf, e Iosefa Idem, psicologa soft skill e performance coach, olimpionica di canoa.

"In questi anni i modelli di famiglia sono mutati in mo-

do sostanziale. La nostra categoria ha vissuto tale mutazione in maniera responsabile e partecipata ed è riuscita ad adattarsi alle nuove esigenze dei risparmiatori e del mercato, adottando, altresì, nuovi linguaggi. Oggi abbiamo la responsabilità di cogliere i nuovi bisogni e di interpretare le esigenze di almeno quattro generazioni contemporaneamente attive e presenti. Condividere e consolidare progetti di vita in ambito patrimoniale rappresenta il nostro principale obiettivo professionale: come categoria siamo pronti a cogliere questa ulteriore sfida che, anche attraverso l'attività svolta in team, potrà consolidare il ruolo del consulente finanziario quale punto di riferimento dei risparmiatori oltre che quale sbocco lavorativo per i giovani che vorranno contribuire all'accrescimento del benessere del nostro Paese", ha chiosato Conte. Il presidente Anasf ha portato questi temi anche alla conferenza plenaria di apertura di Assogestioni dal titolo "Il risparmio oltre la crisi", dove, ospite alla tavola rotonda, ha così commentato: "Oggi le dinamiche intergenerazionali devono essere compiute attraverso la ricerca e la conseguente condivisione di linguaggi comuni". "Abbiamo una chiara responsabilità, la gestione del risparmio può rappresentare una fonte vitale di crescita economica: colmando il divario dell'educazione finanziaria, facendo emergere il valore della gestione attiva e la sua capacità di offrire protezione, collegando gli investitori alla ricerca di strumenti di risparmio adeguati con le esigenze di finanziamento dell'economia reale", ha dichiarato nel suo discorso inaugurale Carlo Trabattoni, presidente Assogestioni.



Valorizzare il talento



Iosefa Idem

“Il talento va accompagnato e vanno costruite e allenate le competenze che dovranno essere inserite in un contesto che collabora e funziona”, ha esordito Iosefa Idem, psicologa soft skill e performance coach, olimpionica di canoa, che ha posto

grande attenzione sul processo di costruzione della competenza, che deve diventare un processo di apprendimento circolare in cui tutto il team diventa beneficiario di talento.

Per Idem il concetto di anti-fragilità è la chiave dello sviluppo di competenze in un contesto di life long learning, in cui si lavora sull'anticipo delle situazioni: “è importante sviluppare skill che permettono di pre-agire un evento, affrontando l'onda in arrivo, cavalcandola o passandoci sotto. In questa attività, in particolare rispetto al tema tecnologia, i giovani possono essere di grande aiuto e devono essere ascoltati”, ha concluso Idem.

Più team di lavoro



Giuseppe Gambacorta

In rappresentanza dei giovani consulenti finanziari, Giuseppe Gambacorta, coordinatore nazionale della sezione Anasf giovani, ha sottolineato la necessità di creare un luogo di incontro per diminuire il gap generazionale nella professione. Per Gambacorta quel

luogo trova la sua espressione nei team di lavoro. “La soluzione che auspichiamo è quella del team, dove il talento e l'empatia di un giovane si uniscono all'innegabile esperienza di un professionista senior”, ha commentato Gambacorta. “Anasf giovani intende far conoscere la professione di consulente finanziario andando a trovare di persona gli studenti presso le scuole e le Università del territorio, raccontando loro quanto la nostra attività sia la rappresentazione vivente dell'articolo 47 della Costituzione, che tutela il risparmio, e quanto la categoria sia utile per la crescita del Paese”, ha concluso.

Le potenzialità dei social



Aminata Gabriella Fall

La personalizzazione della modalità di comunicazione, rispetto al pubblico al quale si intende rivolgersi, è stato un altro aspetto centrale di discussione in occasione della conferenza Anasf dal titolo “La primavera della consulenza”. “In un

mondo in cui alle domande base troviamo la risposta online, la personalizzazione del modo di comunicare sui social è centrale. È importante uscire dalla didattica e avere il coraggio di utilizzare il proprio lato umano per instaurare un rapporto di fiducia online”, ha commentato Aminata Gabriella Fall, imprenditrice e consulente finanziaria socia Anasf, che attraverso la sua attività quotidiana sui social è stata in grado di diffondere informazioni e consapevolezza sui temi del risparmio a un pubblico meramente femminile rendendo “pop” e attuale l'educazione finanziaria.

Cf sulla cresta dell'onda

Ad affrontare il concetto di economia reale e dell'universo del non quotato è stato Fabrizio Crespi, professore associato di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università degli Studi di Cagliari e l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, alla conferenza di Goldman Sachs Asset Management, realizzata in collaborazione con Anasf il 17 maggio al Salone del Risparmio 2023. “Negli ultimi anni i mercati privati hanno guadagnato una crescente attenzione da parte degli investitori. Dal private equity al private credit, le strategie alternative, un tempo accessibili principalmen-

te ad una clientela professionale, si stanno facendo strada nei portafogli degli investitori retail. Tuttavia, senza una solida conoscenza di questi strumenti, si rischia di non sfruttarne a pieno le potenzialità”, ha commentato Crespi. L'evento è stato l'occasione per inquadrare il fenomeno dei mercati privati, e il professore ha presentato agli oltre 100 consulenti finanziari presenti le caratteristiche chiave degli strumenti per investire nei mercati privati e quali opportunità offrono all'interno dell'asset allocation e della pianificazione finanziaria del cliente retail.

Chat GPT non passa l'esame Efp ESG Advisor

“La componente umana del consulente finanziario resta un elemento fondamentale per comprendere i bisogni dei risparmiatori”, ha commentato Ferruccio Riva, vicepresidente vicario di Anasf, in occasione del convegno realizzato da Class CNBC in cui è stato sottoposto a Chat GPT il questionario di certificazione Efp ESG Advisor. «Chat GPT è stata bocciata all'esame per la certificazione ESG di EFPA. Ennesima dimostrazione che l'elemento fondamentale è la qualità del servizio del consulente finanziario. La nostra è una intelligenza composita», ha commentato Riva. Il software dimostra di essere un contenitore di una grande mole di dati, ma non ha saputo processarli: il punteggio è stato di 15/30, sotto la sufficienza. «Chat GPT ha dimostrato tutti i suoi limiti, ha sbagliato metà delle doman-

de di analysis e anche una risposta di knowledge, oltre a quella più importante di application», ha concluso Riva, che ha raccontato le evidenze emerse anche sui canali di Class CNBC intervistato dalla caporedattrice Jole Saggese.



Jole Saggese e Ferruccio Riva

Longevity planning

In occasione del Salone del Risparmio 2023, all'educational corner, è stato presentato il Master “Longevity planning”, in un incontro coordinato da Sergio Luciano, direttore di Economy, con la partecipazione di Massimiliano Marzo, professore dell'Università di Bologna e Francesco Priore, docente della Bologna Business School. L'obiettivo del percorso formativo è quello di tutelare il capitale finanziario, fisico-cognitivo, umano e familiare dell'individuo, per rendere sostenibile la prospettiva di una vita centenaria. Tra le materie del corso le seguenti aree: finanza, welfare, financial coaching, demografia, longevity housing e care giving, così come gestione del patrimonio immobiliare, capitale umano, ma anche pianificazione assistenziale, patrimoniale e successoria, e, infine, comunicazione e marketing. Maggiori dettagli sono disponibili su <https://www.activelongevity.eu/2023>.

“Il master indica la strada per una nuova specializzazione del settore: il longevity planner quale consulente finanziario che dovrà pianificare finanziariamente, e non solo, la longevità dei propri clienti, i longennial-longevi attivi - in funzione dell'aumento della speranza di vita che si prevede che nei prossimi trenta anni possa facilmente superare i 100 anni”, ha commentato Priore.



Francesco Priore, Sergio Luciano e Massimiliano Marzo

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Pagina a cura
di **Sonia Ciccolella**
Centro Studi e Ricerche Anasf

Attenzione ai prodotti

Consob evidenzia la mancanza di regolamentazione rispetto alla mappatura dei prodotti disponibili sul mercato per gli investitori retail

La Commissione EU ha recentemente pubblicato un Quaderno giuridico dedicato alla mappatura dei prodotti finanziari nella prospettiva della tutela del risparmiatore nell'ambito della regola di adeguatezza prevista dalla disciplina MiFID. Sinora l'attenzione del Legislatore EU si è focalizzata principalmente sulla profilazione della clientela, mentre la mappatura del prodotto è stata affidata alla diligenza del prestatore del servizio, cui è richiesta una completa conoscenza e familiarità con il prodotto offerto alla propria clientela. Relativamente a tale aspetto, la Commissione ha riportato nel Quaderno gli esiti di alcune attività di vigilanza ispettiva ed informativa che hanno rivelato diversi aspetti critici. Consob ha inoltre delineato i limiti dell'attuale disciplina nell'affrontare le sfide dell'imminente futuro e ha individuato delle prospettive evolutive volte a favorire una maggiore uniformità applicativa della disciplina e l'innalzamento dei livelli di tutela of-

ferti al risparmiatore retail. **L'analisi evidenzia** come la profilazione del cliente possa efficacemente svolgere il proprio compito solo a fronte di una corretta profilazione del prodotto e viceversa. La conformità di un prodotto o servizio alle caratteristiche, esigenze o bisogni di un determinato cliente o anche solo ad un mercato di riferimento comporta la necessità di coniugare le caratteristiche della clientela, con quella dei prodotti che ad essa si indirizzano. Il Legislatore EU ha dedicato regole prescrittive in materia di profilazione del cliente, ma non ha fatto altrettanto per la profilazione del prodotto, lasciando così il sistema sostanzialmente privo di una componente regolatoria fondamentale. Negli ultimi anni i mercati hanno inoltre subito profonde evoluzioni e gli scenari futuri saranno influenzati da un crescente peso dei canali digitali nella di-

stribuzione dei prodotti finanziari, dai cambiamenti ambientali e climatici, da progressive evoluzioni degli equilibri geo-politici internazionali. In tale contesto, assicurare il buon funzionamento delle regole di condotta, che richiede inevitabilmente standard adeguati di profilazione del prodotto, costituisce un presidio fondamentale volto ad arginare fenomeni di mis-selling. L'elevata discrezionalità riconosciuta dalla disciplina europea vigente in ordine alle metodologie in uso presso i singoli operatori ai fini della mappatura dei prodotti comporta una serie di conseguenze indesiderate, che, nel complesso, incidono negativamente sulla fiducia riposta dal risparmiatore nel mercato, impattando sul livello di partecipazione degli investitori retail al mercato dei capitali. In particolare, l'assenza di previsioni normative volte a favorire la condivisione pubblica

dei dati di mappatura dei prodotti per singolo distributore rende difficoltoso per ciascun operatore di mercato comparare le proprie metodologie interne e, quindi, i valori attribuiti ai singoli parametri di profilazione, con quelle in uso presso altri operatori. **Consob ritiene** che il mercato non possa, da solo e spontaneamente, giungere a colmare nel tempo tali lacune e ritiene necessario individuare un set standardizzato di dati e di informazioni di profilazione del prodotto, oltre che la successiva condivisione di tale set per il tramite di una piattaforma accessibile a tutti, anche ricorrendo all'ausilio dei motori di Intelligenza artificiale. In ambito europeo è inoltre consolidato da numerosi anni lo scambio di dati organizzati tra soggetti sulla base di template sviluppati dal consorzio FinDatEX (Financial Data Exchange Templates) in ottemperanza alle previsio-

ni normative, quale ad esempio la product governance in ambito MiFID. La Commissione ritiene che potrebbe risultare conveniente impiegare alcuni elementi già disponibili nel sistema di scambi organizzati per il tramite di tali template, ad esempio il modello EMT (European MiFID Template), integrandoli con ulteriori, per tenere conto dei peculiari obiettivi della profilazione dei prodotti nell'ambito della valutazione di adeguatezza. Nel complesso, la condivisione di un set standardizzato di dati e informazioni di mappatura dei prodotti attraverso una piattaforma potrebbe favorire il processo di omogeneizzazione delle prassi di mercato in ordine alle metodologie di determinazione dei parametri di profilazione contribuendo ad una più elevata uniformità applicativa della disciplina e a più elevati livelli di tutela offerti al risparmiatore retail.

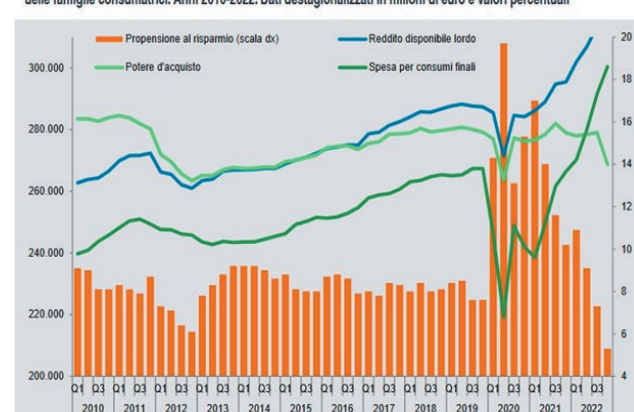
Più ombre che luci

Istat ha pubblicato la decima edizione del Rapporto BES con una serie di indicatori sul benessere equo e sostenibile in Italia nel 2022

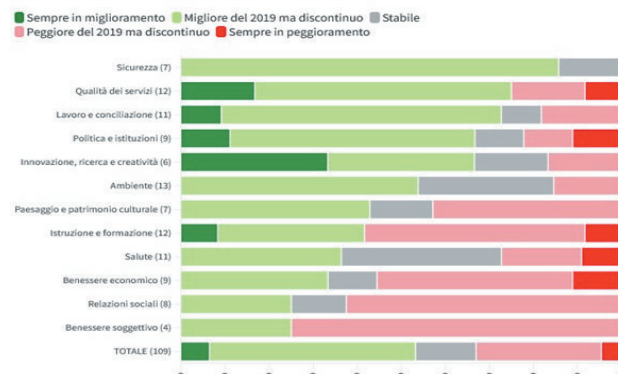
L'istituto nazionale di statistica ha recentemente pubblicato l'ultimo Rapporto BES (Benessere equo e sostenibile) che offre un quadro integrato dei principali fenomeni economici, sociali e ambientali che caratterizzano il nostro Paese, attraverso l'analisi di un ampio set di indicatori, basandosi su un sistema avviato nel 2010 insieme al Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro (Cnel) per misurare il benessere equo e sostenibile. Sono dodici i domini in cui è suddivisa l'analisi: salute; istruzione e formazione; lavoro e conciliazione dei tempi di vita; benessere economico; relazioni sociali; politica e istituzioni; sicurezza; benessere soggettivo; paesaggio e patrimonio culturale; ambiente; innovazione, ricerca e creatività; qualità dei servizi.

Nel Report è stata analizzata l'evoluzione del benessere durante e dopo la pandemia. Dopo i profondi cambiamenti determinati dal diffondersi del Covid-19, che hanno avuto un impatto in molte sfere della vita degli individui e delle famiglie, il 2022 doveva essere l'anno della ripresa, con l'avvio degli investimenti del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza e la graduale uscita dallo stato di pandemia. Già dai primi mesi, tuttavia, con l'invasione russa dell'Ucraina si è avuta la consapevolezza che, per diverse ragioni, il 2022 sarebbe stato un ulteriore anno difficile, caratterizzato da numerosi elementi di incertezza e criticità per le condizioni economiche e di vita delle famiglie. Anche sul fronte ambientale si sono manifestati sempre più evidenti i mutamenti delle condizioni climatiche, soprattutto in alcune aree del nostro Paese. Tra i domini caratterizzati dall'andamento complessivamente più

Propensione al risparmio (scala dx), reddito disponibile lordo(a), potere d'acquisto, spesa per consumi finali delle famiglie consumatrici. Anni 2010-2022. Dati destagionalizzati in milioni di euro e valori percentuali



Andamento degli indicatori del Bes tra il 2019 e il 2022 per dominio (percentuale sul totale degli indicatori confrontabili)



Fonte: Rapporto BES 2022 - ISTAT

critico negli ultimi tre anni si trovano le relazioni sociali, il benessere soggettivo, il benessere economico e l'istruzione e formazione, con la maggior parte degli indicatori in peggioramento. In particolare, nel caso del benessere economico peggiora la percezione della situazione economica della famiglia, con un incremento di quasi 10 punti percentuali della quota di famiglie che dichiarano che la propria situazione economica è peggiorata rispetto all'anno precedente (35,1% nel 2022), un livello mai raggiunto in precedenza. Andamento analogo si osserva per la quota di persone che dichiarano di arrivare a fine mese con grande difficoltà, ovvero il 9,1%.

La maggior parte degli indicatori di Istruzione e formazione sono peggiorati. Tra questi si segnala l'impoveri-

mento delle competenze alfabetiche e numeriche degli studenti della scuola secondaria di primo grado e il crollo, solo parzialmente recuperato nel 2022, nella partecipazione culturale fuori casa e il calo nella lettura di libri e quotidiani. Tali dati evidenziano come sia indispensabile agire in modo concreto sull'istruzione e sulla formazione dei cittadini italiani e sulla loro educazione finanziaria.

Nel 2022, l'economia italiana ha registrato una crescita decisa, ma inferiore rispetto a quella del 2021. La crescita dell'attività produttiva, con un incremento del Pil in volume del 3,7%, si è accompagnata a un'espansione dell'input di lavoro e dei redditi da lavoro dipendente.

Nel 2022, il reddito disponibile lordo pro-capite è aumentato del 9% rispetto

al 2019, superando i livelli precedenti la crisi. L'aumento del reddito disponibile e della spesa per consumi ha però rafforzato il trend di discesa della propensione al risparmio. Nel primo trimestre 2022, il reddito disponibile delle famiglie consumatrici è aumentato del 2,2% rispetto al trimestre precedente. Tuttavia, per effetto del generalizzato aumento dei prezzi, il potere d'acquisto delle famiglie è diminuito dello 0,4%. I consumi sono cresciuti del 3,6%, portando così ad una flessione di -1,8 punti percentuali la propensione al risparmio (pari al 9,1%). Per la crescita del nostro Paese è fondamentale che la propensione al risparmio torni a crescere affinché i risparmi dei cittadini vengano convogliati, anche grazie ai consulenti finanziari, nel settore produttivo italiano.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

pagina a cura
di Eleonora Pasetti

Empowerment femminile, gender gap e inclusione sono stati i temi al centro di "Consulenza, sostantivo femminile", il percorso formativo online svolto nel corso del mese in quattro appuntamenti e organizzato dall'Associazione in collaborazione con Odile Robotti, amministratrice unica di Learning Edge, per le consulenti finanziarie socie Anasf. I webinar hanno analizzato quattro concetti chiave: i costrutti socio-antropologici alla base del gender gap, l'applicazione di tematiche relative al marketing, come la costruzione del proprio brand e della leadership, alla professione di consulente finanziaria, il networking e l'autostima.

"Sopravvivenza organizzativa, autostima, assertività e ambizione" sono state le parole chiave del primo modulo che ha affrontato le influenze storiche che hanno portato alla costruzione degli stereotipi di genere: quello femminile, ha spiegato Odile Robotti, è di tipo pro-comunitario, ovvero incentrato sull'acudimento e l'aiuto delle comunità all'interno delle quali si è inserite. Quello maschile, al contrario, è di tipo agentico, ovvero caratterizzato da assertività, forza e capacità di dominare. Entrambi rappresentano un costrutto complesso da neutralizzare all'interno di una società che su questi preconcetti è stata fondata.

All'atto pratico l'affermazione dello stereotipo femminile ha determinato grosse difficoltà nell'avanzamento della carriera delle donne in quanto - come ha dichiarato Robotti - "i comportamenti che facilitano la carriera sono l'esatto opposto dei comportamenti prescritti dallo stereotipo femminile e vengono identificati come individualisti, ben lontani dalle caratteristiche pro-comunitarie". In questo contesto Robotti ha sottolineato l'importanza della combinazione di due concetti chiave per contribuire a costruire una leadership forte e salda: l'autostima, una forma di auto-valutazione che diamo a noi stessi, frutto di credenze, esperienze provate e confronti con il mondo e le opinioni esterne; e la comunicazione assertiva, uno stile comunicativo in cui si esprimono chiaramente le proprie opinioni e si difendono fermamente i propri diritti senza violare quelli altrui.

La relatrice ha quindi invitato le partecipanti al webinar ad uscire dalla propria zona di comfort, per attivare un processo di "decostruzione degli stereotipi" anche sul luogo di lavoro, sfruttando le proprie capacità di manifestare ambizione, una caratteristica ancora poco incoraggiata tra le donne.

"Le donne non hanno bisogno di diventare più brave, ma più visibili", così Odile Robotti ha introdotto il secondo incontro incentrato sul **self-branding**: l'applicazione a se stesse delle tecniche di branding, ovvero di tutte quel-

Più visibili, più leader

È uno dei messaggi emersi dal workshop ideato da Anasf per le associate. Tutti i temi trattati nei quattro appuntamenti con Robotti

1 MODULO

- ▶ strumenti di base per superare l'influenza degli stereotipi di genere
- ▶ costruire e incrementare la propria autostima
- ▶ imparare a gestire la comunicazione assertiva

3 MODULO

- ▶ definizione di networking
- ▶ comprendere l'importanza della rete di relazioni
- ▶ tattiche per un networking efficace all'interno di un contesto professionale

2 MODULO

- ▶ nozioni di self-branding
- ▶ applicare il brand marketing alla professione di consulente finanziaria
- ▶ costruire e comunicare il proprio brand

4 MODULO

- ▶ leadership ed executive presence
- ▶ conoscere e sviluppare una leadership carismatica
- ▶ differenze tra leadership maschile e femminile

le attività strategiche e operative utili per posizionare nella mente del pubblico un determinato brand.

Robotti ha spiegato alle associate come sviluppare il self-branding attraverso la capacità di gestire l'impressione che i clienti e i colleghi hanno delle competenze e caratteristiche della consulente finanziaria, in modo tale che si è in grado di definire un'identità a supporto del proprio successo e della propria crescita professionale.

Proseguendo sulla costruzione del personal brand la relatrice ha introdotto i fondamenti alla base del marketing da applicare alla professione: la definizione di marca, le caratteristiche di una marca di successo, l'applicazione

del concetto di brand alla persona, come imparare a cercare i propri punti di forza e gestire le proprie debolezze.

Il **networking** è stato l'argomento centrale del terzo modulo che, come ha spiegato Robotti, è un concetto accostato erroneamente a tre false credenze che creano delle resistenze alla sua applicazione, soprattutto per il genere femminile: che sia un'azione predatoria, manipolatoria e individualista, che sia un'attività che avvantaggia le persone estroverse, escludendo quelle introversive e riservate, e che non garantisca alcun risultato certo.

"In realtà il networking che funziona meglio", ha affermato Robotti "è generoso, dà benefici organizzativi, è strategico e indi-

rizzato". Per comprendere e mettere in atto un networking professionale è necessario avere degli obiettivi lavorativi definiti e interiorizzati, comprendendo il tipo di relazioni che servono per raggiungerli.

Robotti ha quindi esortato le partecipanti a fare un esercizio di autovalutazione della propria rete, per analizzarne l'omogeneità, l'ampiezza e la crescita nel tempo; scegliere l'atteggiamento giusto per approcciarsi all'altro, valutando tutte le competenze e gli argomenti professionali posseduti che possano essere utili e d'arricchimento agli altri; sviluppare la capacità di identificare quali relazioni sono utili e in grado di raggiungere rapidamente i propri obiettivi.

Il quarto e ultimo modulo si è concentrato sulle tecniche per essere una **leader autorevole** e sviluppare un'executive presence efficace sul luogo di lavoro e all'interno delle reti professionali.

Secondo Robotti "il fatto che la leadership sia stata sempre prevalentemente maschile ha creato dei problemi per il riconoscimento e l'affermazione delle donne, generando un ambiente in cui le donne fanno ancora più fatica a credere in loro stesse". Una delle caratteristiche principali della leadership è di tipo ispirazionale: sentirsi sicure di se stesse, del proprio valore e della propria essenza aiuta, dunque, a svi-

luppare una leadership carismatica.

Forti del successo dell'edizione dello scorso anno, che ha coinvolto le dirigenti dell'Associazione, e delle 212 partecipazioni all'edizione 2023 Anasf ha organizzato l'evento conclusivo del percorso in presenza, il 29 giugno a Milano: un'occasione per incontrarsi dal vivo e condividere opinioni, punti di vista e riflessioni sul tema dell'empowerment femminile e dell'inclusione di genere nella consulenza finanziaria. L'evento si aprirà con un focus di Letizia Mencarini, professore ordinario di demografia Università Bocconi, sui dati statistico-demografici legati alla parità di genere per poi dare il via alla tavola rotonda sul gender gap con la testimonianza di donne di successo della consulenza finanziaria e del mondo del risparmio gestito. Uno sguardo poi oltre la consulenza finanziaria con la partecipazione di Paola Martinoni, fondatrice Associazione Libellule Onlus e con Elena Udristoiu, direttrice Finanziaria di Innova Finance. All'evento parteciperanno anche Susanna Cerini, tesoriere Anasf, Alma Foti, vicepresidente Anasf, Vania Franceschelli, presidente FECIF, Giuliana Rapetta, Consiglio Nazionale Anasf e Odile Robotti, amministratrice unica Learning Edge. Per partecipare all'evento del 29 giugno, che sarà solo su invito, contattare formazione@anasf.it.

ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

consulenza
/con-su-lèn-za/
Sostantivo femminile

giovedì 29 giugno, ore 15:30 a Milano
live - l'evento conclusivo
(NH COLLECTION CITY LIFE)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Il tour associativo

di Francesca Pontiggia

Si sono svolti nel mese di maggio due appuntamenti con Anasf sul territorio riservati ai consulenti finanziari per parlare dell'Associazione, dei suoi traguardi e dei servizi riservati ai soci.

Dopo i momenti di incontro della prima parte dell'anno che hanno visto protagonisti il comitato territoriale Piemonte e Valle d'Aosta a Torino e Anasf Giovani dell'Emilia Romagna a Bologna, l'Associazione ha fatto tappa in Sicilia e in Liguria, in location di prestigio in cui è stato previsto anche un momento conviviale per favorire lo scambio e il confronto tra i partecipanti.

La prima tappa si è svolta il 4 maggio a Giarre (CT) all'SHS Sicilia Hotel Spa con un intervento dal titolo "L'Associazione si presenta" a cura di Angelo Cammarata, consigliere territoriale in Sicilia, Giuseppe Gambacorta, coordinatore nazionale Anasf Giovani, e Nunzio Rinaldi, coordinatore territoriale in Sicilia. Il 10 maggio un nutrito gruppo di soci e non è stato

L'Associazione incontra soci e non soci per far conoscere il suo impegno per la professione. Le ultime tappe a Giarre (CT) e Sestri Levante (GE)



La platea dell'evento di Giarre (CT), 4 maggio



Un momento dell'Anasf Day a Sestri Levante (GE), 10 maggio

ospite della Cantina Bisson a Sestri Levante (GE) per un incontro dal titolo "Cosa fa Anasf per me" a cura di Ferruccio Riva, vicepresidente vicario e responsabile dell'area Tutele legali e contrattuali in Comitato esecutivo.

Gli incontri si sono aperti con una panoramica dei servizi Anasf: dalle consulenze in ambito contrattuale, fiscale e previdenziale, all'aggiornamento professionale con oltre 120 tra seminari e webinar realizzati

negli ultimi cinque anni con più di 16mila partecipanti; dalle polizze di tutela legale e responsabilità civile per gli associati, alle convenzioni che garantiscono condizioni di favore per l'acquisto di servizi utili allo svolgimento della professione; dall'impegno per la diffusione dell'educazione finanziaria tramite progetti dedicati al mondo della scuola e ai risparmiatori, alla promozione della professione tra i più giovani con borse di studio e incon-

tri nelle Università.

Attenzione è stata poi dedicata all'azione di monitoraggio e partecipazione all'attività legislativa delle istituzioni italiane ed europee, che Anasf svolge dalla sua nascita per rispondere allo scopo statutario di difesa della categoria professionale, promuovendo sviluppi e aggiornamenti normativi volti ad accrescere e valorizzare la professione di consulente finanziario, senza tralasciare interventi importanti a tutela dei ri-

sparmiatori.

Scopo ultimo degli interventi è stato raccontare ai non soci e ricordare ai soci presenti cosa sarebbe accaduto in diverse circostanze se Anasf non ci fosse stata attraverso esempi significativi: come nel 2012 quando l'Associazione ha evitato ai consulenti finanziari l'obbligo di iscrizione a OAM; o come nel 2016 con il cambio denominazione da promotore a consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede e al trasferimento delle funzioni di vigilanza da Consob ad OCF; o ancora come nel 2020 quando Anasf è riuscita a far includere la categoria tra i soggetti beneficiari dei Decreti Sostegni durante il periodo della pandemia di Covid-19.

Gli appuntamenti con l'Associazione e i suoi Comitati territoriali proseguiranno nei prossimi mesi e sono in cantiere diverse nuove attività alle quali sarà presto possibile iscriversi sul sito Anasf non appena definite.

Al fianco dei risparmiatori

di Salma Sedyame

È in programma per l'8 giugno ad Altamura (BA) in Puglia la prossima tappa di Pianifica la mente - METTI IN CONTO I TUOI SOGNI, l'iniziativa di educazione finanziaria a cura di Anasf rivolta ai risparmiatori adulti. Durante quest'occasione sono previsti gli interventi di dirigenti dell'Associazione del territorio pugliese, e cioè il coordinatore Paolo Lepore, il formatore economicamente Michele Nardò, il consigliere nazionale Anasf Petronelli e Nicola Petruzzelli, responsabile territoriale educazione finanziaria. L'evento, organizzato in collaborazione con il "Lions Club Altamura Host", inizierà alle ore 18:30. I cittadini interessati a partecipare all'iniziativa possono contattare Anasf al numero 02.67382939 o scrivere una mail a formazione@anasf.it.

Il progetto "Pianifica la mente" consiste in un percorso di alfabetizzazione finanziaria pensato per avvicinare i cittadini ai temi del risparmio e della pianificazione e con esso, dal 2019, Anasf ha organizzato 52 incontri in tutta Italia con oltre 1.300 partecipanti, risultati ottenuti grazie anche alla collaborazione

con enti locali, comuni, Università e Associazioni.

L'obiettivo principale di Anasf con Pianifica la Mente - METTI IN CONTO I TUOI SOGNI è di fornire ai risparmiatori una maggiore consapevolezza riguardo ai temi economico-finanziari e ai comportamenti virtuosi da attuare per il raggiungimento dei traguardi fissati, trasformando i propri bisogni in obiettivi di vita e affrontando tematiche come la gestione strategica dei risparmi e i cambiamenti della società e della finanza. Gli argomenti trattati durante gli incontri offrono un'ampia visuale anche sulle incertezze politico-economiche e su argomenti di attualità come le criptovalute, l'inflazione e la crisi economica provocata dall'emergenza sanitaria covid-19. Vengono prese in esame anche tematiche attinenti alla finanza etica, concludendo con un approfondimento sulla figura del consulente finanziario, sulla MiFID II e sulle regole utili per instaurare relazioni virtuose tra risparmiatori e professionisti del risparmio. Maggiori informazioni riguardanti il progetto e l'organizzazione degli incontri sono disponibili sul sito www.anasf.it, alla sezione educazione finanziaria - Pianifica la Mente.

A Pordenone con Anasf

di Salma Sedyame

È del 19 maggio scorso l'intervento di Anasf alla tavola rotonda "Educazione finanziaria come tutela del risparmiatore" svolta presso il Consorzio Universitario di Pordenone, all'interno della manifestazione "Aspettando PN Trading Places", prologo della terza edizione del Festival dell'Educazione Finanziaria che si terrà a Pordenone nei giorni 5, 6 e 7 ottobre 2023 in occasione del Mese dell'educazione finanziaria. Alla tavola rotonda, moderata dal giornalista de "Il Gazzettino" Pier Paolo Simonato, hanno partecipato per Anasf il presidente Luigi Conte, che ha introdotto il tema del ruolo dei consulenti finanziari e invitato i presenti a riflettere sull'importanza della consulenza finanziaria e sulla necessità di pianificare il proprio futuro, e il vicepresidente vicario Ferruccio Riva che ha illustrato gli elementi normativi e regolamentari a tutela dei risparmiatori. Insieme a loro sono intervenuti Enea Franzoni, responsabile Ufficio Consumer Protection CONSOB; l'ispettore Gian Maria Gnesutta, responsabile della sezione operativa sicurezza cibernetica della Polizia Postale di Pordenone; Stefano Miani, professore di Economia degli intermediari finanziari

dell'Università di Udine e l'avvocato Barbara Puschiasis, presidente Consumatori Attivi.

"Il tema dell'educazione finanziaria è un tema caro all'Associazione, rispetto al quale dedichiamo una particolare attenzione da diversi anni con numerosi progetti. Ne sono un esempio economicamente, il progetto di alfabetizzazione finanziaria che dal 2009 ha raggiunto oltre 50mila studenti delle scuole di secondo grado, e Pianifica la Mente, un'iniziativa ideata nel 2019 per gli adulti risparmiatori, con oltre 1.300 partecipanti a oggi. E in particolare grazie ad eventi come questo, che è possibile confrontarsi con i risparmiatori rimarcando l'importanza del ruolo della consulenza finanziaria", ha chiosato Conte.

La manifestazione, organizzata in collaborazione con l'Università di Udine e il Comune di Pordenone, ha avuto il patrocinio del Comitato interministeriale per l'educazione finanziaria. La partecipazione dell'Associazione è stata possibile grazie anche all'impegno di Alessandro Anese, coordinatore territoriale del Friuli Venezia Giulia, e del Comitato territoriale.

È possibile conoscere le varie iniziative di educazione finanziaria e sul sito [Anasf www.anasf.it](http://www.anasf.it).



I partecipanti dell'evento Aspettando PN Trading Places



I relatori del convegno "Educazione finanziaria come tutela del Risparmiatore"

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Francesca Pontiggia

Prosegono gli incontri di aggiornamento professionale, riservati e gratuiti per i soci Anasf, organizzati da J.P. Morgan Asset Management e Goldman Sachs Asset Management e con la collaborazione dei comitati territoriali dell'Associazione. Sono 14 i seminari in programma – per il dettaglio si veda la tabella in pagina – con l'obiettivo di coinvolgere gli associati, tutti accreditati per il mantenimento annuale delle certificazioni EIP, ESG, EFA e EFP per quattro ore. Al termine di ogni tappa sarà possibile svolgere un test di verifica delle conoscenze acquisite, idoneo ai fini dell'obbligo di aggiornamento professionale, ai sensi del Regolamento Intermediari Consob.

I seminari 2023 permetteranno ai professionisti del settore di migliorare due categorie di competenze: le hard skill, attraverso temi tecnici e specifici per la professione, e le soft skill, con titoli volti a fornire agli associati competenze trasversali di comunicazione e negoziazione con i risparmiatori. Per la prima categoria, si svolgeranno tappe dedicate al passaggio generazionale del cliente imprenditore; ai driver delle scelte finanziarie con cenni di neurofinanza e con una visione allargata anche ad altre discipline, come l'endocrinologia e la genetica; alla costruzione di portafogli; alle strategie alternative di diversificazione; al fintech; ai risvolti civilistici e fiscali del passaggio generazionale; ai bond e al quadro macroeconomico e geopolitico attuale; alla protezione del consulente finanziario e dei suoi clienti dalla concorrenza abusiva. Tra i seminari che mirano a implementare le soft skill dei consulenti finanziari trovano spazio un appuntamento che ha l'obiettivo di migliorare l'uso del linguaggio per aumentare l'efficacia commerciale e uno sulla comunicazione in situazioni delicate.

Per consultare il calendario in fase di aggiornamento con ulteriori tappe a Bologna, Firenze e Roma, approfondire i temi trattati e iscriversi è possibile visitare la sezione seminari del sito www.anasf.it.

Formazione per i CF

Focus sui seminari Anasf con le tappe in programma fino a ottobre e i contenuti tra hard e soft skill che verranno portati in giro per l'Italia

Il calendario dei seminari Anasf 2023

REGIONE	DATA e CITTÀ	TITOLO	DOCENTE
Abruzzo	30/05/2023 Pescara	La protezione del consulente finanziario e dei suoi clienti dalla concorrenza abusiva	Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf
Puglia	31/05/2023 Bari	I driver delle scelte finanziarie. Una visione olistica della biologia umana nei processi di investimento	Duccio Martelli, Università di Perugia
Marche	06/06/2023 Civitanova Marche (MC)	Costruire portafogli robusti con un metodo qualitativo	Ugo Pomante, Università di Roma Tor Vergata
Lombardia	07/06/2023 Cavenago di Brianza (MB)	Il potere delle parole. Come usare il linguaggio per aumentare la propria efficacia commerciale	Cosimo Scarafile, docente Teseo
Sicilia	08/06/2023 Palermo	Strategie alternative di diversificazione: quando funzionano (se funzionano)?	Fabrizio Crespi, Università di Cagliari e Università Cattolica di Milano
Basilicata	13/06/2023 Matera	Il potere delle parole. Come usare il linguaggio per aumentare la propria efficacia commerciale	Cosimo Scarafile, docente Teseo
Umbria	14/06/2023 Perugia	FinTech e asset management: il salto evolutivo del settore	Alberto Burchi, Università di Perugia
Calabria	20/06/2023 Rende (CS)	Crucial conversation. Come gestire la comunicazione in situazioni delicate, ad alto impatto relazionale	Raniero Iacobucci, docente Teseo
Veneto	21/06/2023 Padova	Il corretto processo di pianificazione della successione e del passaggio generazionale: risvolti civilistici e fiscali	Giovanni Carloni, docente Teseo
Friuli Venezia Giulia	27/06/2023 Udine	Investire nel reddito fisso senza commettere errori: l'incredibile Hulk Bond è tornato normale	Ruggero Bertelli, Università di Siena
Piemonte	27/06/2023 Torino	Crisi del debito e inflazione: le sfide della politica monetaria nei prossimi anni	Massimiliano Marzo, Università di Bologna
Liguria	03/10/2023 Genova	Il corretto processo di pianificazione della successione e del passaggio generazionale: risvolti civilistici e fiscali	Giovanni Carloni, docente Teseo
Campania	04/10/2023 Napoli	Cliente imprenditore: approccio all'azienda e alle esigenze nel passaggio generazionale. Casi ragionati	Ugo Lassini, Università Cattolica di Milano
Molise	05/10/2023 Campobasso	Il corretto processo di pianificazione della successione e del passaggio generazionale: risvolti civilistici e fiscali	Giovanni Carloni, docente Teseo

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

ESG e cigni neri

a cura di Efpa Italia

Un contesto macroeconomico sempre più incerto e complicato da decifrare e il crescente interesse per i temi legati alla sostenibilità anche nel mondo finanziario sono i temi attorno ai quali ruota l'edizione 2023 del Think Tank che Efpa Europe ha organizzato per il prossimo 6 giugno a Parigi, in collaborazione con tutte le affiliate del continente e con lo Standards and Qualifications Committee (SQC), l'equivalente europeo del Comitato scientifico. In concomitanza con la due giorni del Meeting di Efpa Europe, si svolge infatti anche un momento di riflessione, organizzato ogni due anni, che vede confrontarsi i delegati indicati dalle affiliate nazionali su due temi scelti a livello continentale, per analizzare e mettere a confronto le tendenze più recenti dell'industria del risparmio e soprattutto i mutamenti che deve affrontare la figura del consulente finanziario per restare al passo coi tempi. L'edizione del Think Tank 2023 si era tenuta in forma virtuale, a causa dell'emergenza

Al Meeting di Parigi il Think Tank di Efpa Europe s'interroga sugli investimenti ESG e sull'incertezza dei mercati dopo pandemia e guerra in Ucraina

Covid-19, e aveva affrontato le conseguenze economiche della pandemia e i cambiamenti osservati nei comportamenti degli investitori. Quest'anno invece i temi scelti dall'SQC di Efpa Europe sono la sostenibilità in ambito finanziario e l'incertezza economica, che verranno approfonditi dai delegati nazionali per analizzare differenze e similitudini osservate nei diversi Paesi europei, per arrivare poi a una sintesi che verrà presentata al Meeting di Parigi. Il primo argomento da approfondire, affidato per il nostro Paese a Debora Damiani, coordinatrice del Comitato scientifico di Efpa Italia, è "Consulenza finanziaria in tempi di estrema incertezza macroeconomica: tattica e strategie di asset allocation". La pandemia e la guerra in Ucraina hanno stravolto anche il mercato della consulenza finanziaria, agendo come due "cigni neri" in rapida successione che

hanno provocato una volatilità estrema. Un'incertezza che dev'essere intesa come la "nuova normalità" dei mercati? «Il nostro lavoro è diventato più ampio e complesso – spiega Damiani – il consulente finan-

ziario deve accompagnare in maniera ancora più sicura il cliente, evitando che questo venga guidato dall'emotività del momento per focalizzarsi invece sugli obiettivi di medio termine che ci si è prefissati nella costruzione del portafoglio».

Il secondo argomento propo-

zionario deve accompagnare in maniera ancora più sicura il cliente, evitando che questo venga guidato dall'emotività del momento per focalizzarsi invece sugli obiettivi di medio termine che ci si è prefissati nella costruzione del portafoglio». e le autorità finanziarie, facendo crescere i prodotti che oltre ai canonici obiettivi economici considerano anche le ricadute in termini ambientali, sociali e di governance. Del resto gli investimenti sostenibili sui principali mercati mondiali (cioè Stati Uniti, Canada, Giappone, Australasia ed Eu-

ropa) hanno raggiunto i 35,3 trilioni di dollari in masse gestite, con una crescita del 15% in due anni. Ma la discussione su come questi temi stiano impattando sui criteri di scelta degli investitori e i rendimenti stessi dei portafogli è ancora aperta. La delegata incaricata di occuparsi di questo argomento è Marina Maghelli, membro del CdA di Efpa Italia. «Vediamo più attenzione verso i prodotti ESG tra le fasce di investitori più giovani, mentre si riflette su come avvicinare le fasce più tradizionali del mercato, che erroneamente considerano questi prodotti meno redditizi rispetto a quelli abituali», spiega Maghelli, «Ci interrogheremo poi sul fenomeno del "green washing" e su come i consulenti finanziari possano guidare i propri clienti. Partendo però da un dato di fatto: l'Europa è di gran lunga più avanti rispetto ad altri mercati su questi temi».



Pensioni, reddito aggiornato

di Leonardo Comegna

Un reddito di 40 mila euro del 2021 in pensione vale 43.240 euro. E quando viene utilizzato per il calcolo della seconda quota, riferita all'anzianità maturata dopo il 31 dicembre 1992, sale sino a 43.656 euro. Ora è dunque possibile calcolare con esattezza una pensione con decorrenza 2023, grazie ai coefficienti indicati dall'Istat che consentono di rivalutare i redditi dei lavoratori autonomi, compresi i consulenti finanziari (gli stipendi nel caso dei lavoratori dipendenti), da considerare per la determinazione della base annua pensionabile. Occorre ricordare, inoltre, che, come stabilito dalla riforma Monti-Fornaro, per il calcolo della pensione, oltre alla quota retributiva/reddituale, bisogna aggiungere quella determinata con il criterio "contributivo" riferita all'anzianità maturata dopo il 31 dicembre 2011.

Il calcolo. La misura della pensione degli iscritti alla Gestione commercianti, è data dalla somma di due distinte quote (A + B): la prima (A) corrispondente all'importo relativo all'anzianità contributiva maturata sino a tutto il 31 dicembre 1992; la seconda (B) corrispondente all'anzianità contributiva acquisita dal 1° gennaio 1993 in poi. La base

pensionabile è costituita dalla media annua dei redditi assoggettati a contribuzione dei dieci anni che precedono la decorrenza, per la quota (A) e dalla media annua degli ultimi 15 anni per la quota (B). I redditi utilizzati sono rivalutati tenendo conto dell'inflazione. L'ammontare del trattamento è pari al 2% del reddito pensionabile per ogni anno di contribuzione: con 25 anni si ha diritto al 50%, con 35 anni al 70% e così via, fino all'80% con 40 anni.

Il tetto. Sulla quota di reddito annuo eccedente il cosiddetto "tetto pensionabile" (52.190 euro per il 2023), rivalutato annualmente sulla base degli indici Istat, l'aliquota si riduce come segue: all'1,5% per la fascia eccedente il 33%; all'1,25% per la fascia compresa tra il 33 ed il 66%; all'1%, per ogni anno di contribuzione, della fascia compresa tra il 66% del "tetto" ed il massimale contributivo pensionabile.

L'aliquota di rendimento da applicare al reddito pensionabile utilizzato per la quota "B" è, invece, determinata per ogni anno di contribuzione come segue: 1,6% della fascia eccedente il 33% del "tetto"; 1,35% della fascia compresa tra il 33 e il 66% eccedente il "tetto"; 1,10% della fascia compresa tra il 66% del "tetto" ed il massimale contributivo pensionabile.

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Titoli complessi, investitori sprovveduti

Da cosa potrà mai dipendere la crescente passione degli italiani per i certificates? In base alle risultanze di Banca d'Italia alla fine del 2022 l'ammontare di titoli di debito complessi detenuti direttamente dalle famiglie era di circa 50 miliardi, in crescita di 11 miliardi rispetto a un anno prima. Secondo l'Istituto centrale <essi rappresentavano circa il 18% del totale dei titoli di debito detenuti dalle famiglie e l'1% della loro ricchezza finanziaria a settembre 2022. L'aumento è riconducibile appunto ai certificates che sono, insieme a obbligazioni subordinate e strutturate, i titoli complessi più diffusi tra le famiglie>. Questi strumenti si possono ben dire complessi in quanto a regolare il funzionamento ci sono meccanismi non facili da decifrare per gli stessi addetti ai lavori. Eppure, talvolta, finiscono anche nei portafogli di clienti ben lontani dall'avere le competenze necessarie per capirli e per maneggiarli. Il profilo di rischio individuale non lo consentirebbe, ma dipende, appunto, da quanto è fedele al soggetto la profilatura. Sta di fatto che questi <strumenti finanziari derivati cartolarizzati, negoziati sul mercato SeDeX che replicano, con o senza effetto leva, l'andamento dell'attività sottostante>, come riporta la definizione da vocabolario, hanno preso piede e non c'è grande banca che non si sia inserita nel business come emittente. I collocatori non sono insensibili di fronte ai nomi altisonanti dei proponenti e... il gioco è fatto. Spesso, del resto, emittenti e distributori fanno parte della stessa famiglia.

Il problema ovviamente non è se lo strumento in questione sia o no valido, perché con le dovute accortezze spesso dà origine a interessanti guadagni. Ciò che lascia perplessi è che le dovute accortezze richiedano competenze non comuni, pertanto il fat-

to che la loro presenza nei portafogli retail sia in crescita è un fenomeno che va tenuto d'occhio.

Non si dimentichi che (dati Istat) la percentuale di famiglie che hanno visto peggiorare la propria situazione economica nel 2022 è salita dal 25,8% nel 2019 al 35,1%, livello mai raggiunto prima. Vero che la pandemia ha modificato alquanto il modo in cui le famiglie percepiscono la propria condizione economica: nel 2022 il reddito lordo disponibile delle famiglie consumatrici è aumentato rispetto all'anno precedente. Il forte aumento della spesa per consumi finali ha rafforzato la discesa della propensione al risparmio, scesa a livelli inferiori rispetto al periodo pre-pandemico. Questo significa che se in generale la capacità di accantonare risparmi per le necessità future viene a ridursi, a maggior ragione va preservato il risparmio che ancora c'è, contenendo il grado di rischio. E la prima condizione per ottenere questa salvaguardia è che si conosca bene quello su cui si decide di investire.

Assieme ai certificates, Bankitalia cita anche obbligazioni subordinate e strutturate. Il punto di forza, ingannevole, di questi strumenti è che per il fatto di rientrare perlopiù nella grande categoria del reddito fisso si ritiene che la loro rischiosità sia inferiore per definizione ad altre categorie, per esempio l'azionario. Un assunto discutibile: basti considerare che invece i beni reali sono tra i migliori nella difesa dall'inflazione. Ma anche in questo caso fa molto la presenza e la volontà del distributore, che spesso ha in mano le sorti dei risparmiatori, specie i meno consapevoli. L'educazione finanziaria non può far miracoli, i consulenti finanziari possono mettere al riparo da molti rischi i tanti investitori che non sono in grado di tutelarsi dai pericoli a cui il mercato, e non solo, li espone.