

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Il grande valzer del Pnrr

Da oltre 45 anni la categoria dei consulenti finanziari affianca i cittadini nel realizzare i propri sogni e li aiuta a gestire periodi complessi del mercato, senza compromettere gli obiettivi preposti. Il presidente Anasf racconta come contribuire all'attuazione del Piano

A cura
di **Luigi Conte**
presidente Anasf

Il valzer è la prima danza, nata alla fine del XVIII secolo, in cui i ballerini si stringono in un abbraccio. La categoria dei consulenti finanziari da oltre 45 anni, con la stessa attenzione alla performance dei danzatori, frequenta quotidianamente le case dei cittadini italiani, e si prende cura dei risparmi e dei sogni di ognuno dei clienti, ad oggi oltre 4,5 milioni, che talvolta rappresentano nuclei familiari estesi. Nel corso evolutivo della nostra professione sono stati introdotti diversi strumenti a supporto del ruolo, ma il valore aggiunto della conoscenza che abbiamo di ogni singolo cliente è inestimabile.

Oggi rappresentiamo una categoria solida che, attraverso l'esperienza vissuta nel tessuto socio-economico del Paese, è preparata a gestire periodi complessi di mercato ed è pronta a dare un contributo fattivo all'attuazione del Piano nazionale di ripresa e resilienza, che ha stanziato risorse pari a 191,5 miliardi di euro, da impiegare nel periodo 2021-2026.

Le missioni previste dal PNRR che ci vedono coinvolti sono: "Digitalizzazione, innovazione, competitività e cultura", "Rivoluzione verde e transizione ecologica", e "Istruzione e ricerca".

Nel dettaglio, le ragioni sono numerose. La prima risiede nel valore della relazione che abbiamo costruito nel tempo con i risparmiatori.

Attraverso le nostre competenze e il patto di fiducia instaurato, potremo integrare i fondi previsti per gli investimenti dal PNRR con altrettante risorse da destinarsi all'accrescimento di valore delle imprese, a partire dai 750 miliardi di euro di investimenti finanziari riconducibili alla nostra attività

consulenziale, che possono essere orientati verso scelte di investimento direttamente afferenti all'economia reale, quali gli Eltif - il canale di investimento volto a sostenere l'Unione dei Mercati dei Capitali - e i Pir - investimenti a medio termine capaci di veicolare i risparmi verso le imprese italiane, in particolare le PMI, con incentivi fiscali per gli investitori. Attività che genereranno maggior efficienza e competitività delle imprese italiane sui mercati internazionali, e al contempo maggiore occupazione, innovazione e accrescimento del livello culturale della collettività. Per raggiungere questo traguardo certamente la tecnologia avrà un ruolo da padrona. Nel nostro ambito, il suo integrarsi con l'attività del consulente "umano" può contribuire ad un arricchimento delle soluzioni offerte e del grado di coinvolgimento e consapevolezza dell'investitore. Su questo tema, Anasf ha sottolineato alle Autorità competenti, quanto sia importante investire nella promozione della digitalizzazione dei processi legati agli investimenti, tenendo tuttavia conto di un aspetto centrale, la garanzia di tutela dei risparmiatori.

Il tema degli investimenti in economia reale si intreccia con quello degli investimenti sostenibili, altro ambito dove la consulenza finanziaria sta dando il suo contributo. A livello globale, i fondi allineati ai criteri EsG, alla fine del primo trimestre di quest'anno valevano 2.770 miliardi di dollari, rispetto ai mille miliardi del 2019.

Per rilanciare e modernizzare l'economia in tutti i settori è opportuno seguire la strada della sostenibilità, dettata dalla seconda missione "Ri-

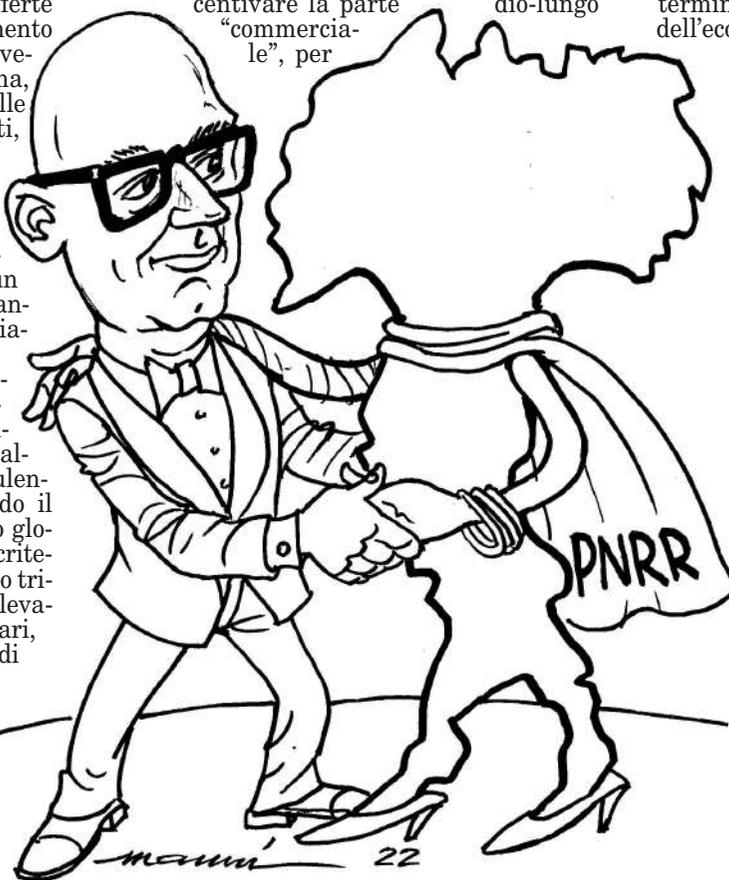
voluzione verde e transizione ecologica". Per rafforzare questa identità sostenibile tra i cittadini, è necessaria una maggiore consapevolezza nelle scelte di investimento dei risparmiatori. Dobbiamo in particolare trasmettere i principi della sostenibilità ai cittadini attraverso l'educazione finanziaria e dotarci di strumenti e formazione adeguata ad espletare al meglio questa missione sociale. A sostegno della categoria, come Anasf, abbiamo attivato un corso di formazione specifico con Sda Bocconi School of Management "Finanza Sostenibile e Investimenti ESG" e siglato convenzioni con piattaforme fintech che rispondono a queste esigenze. Ma, nonostante lo sforzo propositivo del settore, occorre prevedere anche agevolazioni di natura fiscale, per incentivare la parte "commerciale", per

così dire, di questo ambito.

Sensibilizzare i risparmiatori verso le tematiche ambientali significa compiere un'opera di educazione al cittadino. La quarta missione "Istruzione e ricerca" incide su tre azioni indispensabili per un'economia basata sulla conoscenza: rafforzare il sistema educativo lungo tutto il percorso di istruzione, sostenere la ricerca e favorire la sua integrazione con il sistema produttivo italiano. Accrescere il livello di educazione finanziaria dei giovani, a partire dai primi anni di scuola fino alle università, e dei risparmiatori, così come favorire maggiore consapevolezza nelle scelte di investimento e di gestione dei propri risparmi, è fondamentale per traslare i singoli comportamenti finanziari in un'ottica di medio-lungo termine dell'eco-

nomia italiana. Oltre ai risvolti positivi sulla crescita, tali fattori sono determinanti anche per l'inclusione e l'equità sociale, che rappresentano la quinta missione del Piano. Anche in questa quarta missione del PNRR, dedicata all'istruzione, Anasf è da sempre in prima linea per migliorare l'educazione finanziaria degli italiani, attraverso il progetto economica@mente - METTI IN CONTO IL TUO FUTURO che ha raggiunto in 13 anni oltre 40mila studenti e PianificaLaMente - METTI IN CONTO I TUOI SOGNI, l'iniziativa che dal 2019 ha coinvolto oltre mille risparmiatori sul territorio. Creare una dimensione culturale di più alto profilo può generare scelte consapevoli e propizie per la crescita del Paese. Per continuare ad innovare la professione di consulente finanziario e il futuro del nostro Paese sono tre i driver da sviluppare: le competenze trasversali, insegnando ai ragazzi la logica e la struttura di pensiero, la condivisione di obiettivi e soluzioni di successo collettive e i comportamenti, che devono essere virtuosi a 360°.

Ad aprile sono stati raggiunti i primi 14 obiettivi dei Ministeri, entro il 30 giugno il Paese dovrà mettere a terra investimenti e riforme per raggiungere altri 31 obiettivi, che consentiranno di sbloccare l'erogazione della seconda tranche del PNRR. Questo Piano, di portata e ambizione inedite, è rivolto a tutti i cittadini, sia sotto l'aspetto tecnico - in capo agli operatori del settore - sia in termini di responsabilità e consapevolezza - in capo ai risparmiatori. Se queste due forme di costruzione del valore viaggeranno parallele, in una danza collettiva dove l'ascolto dell'altro è incluso nei personali obiettivi di crescita, sarà possibile generare un processo virtuoso con effetti positivi esponenziali nel tempo. (riproduzione riservata)



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

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

Clienti sostenibili

Dal prossimo 2 agosto gli investitori dovranno indicare ai consulenti finanziari le proprie preferenze di sostenibilità. Le Linee guida delle Autorità

Il Regolamento delegato (UE) 2021/1253 "MiFID" e il Regolamento Delegato (UE) 2021/1257 "IDD" del 21 aprile 2021, le cui disposizioni entreranno in vigore il prossimo 2 agosto, stabiliscono che i clienti dovranno indicare le proprie "preferenze di sostenibilità", scegliendo di integrare o meno, e se sì in che misura, nel proprio investimento uno o più strumenti finanziari/assicurativi sostenibili ai sensi del Regolamento Tassonomia, del Regolamento SDFR o tenendo conto dei principali effetti negativi dell'investimento sui fattori di sostenibilità in termini qualitativi o quantitativi. Esmā ed Eiopa hanno pertanto predisposto delle Linee Guida che forniscono chiarimenti alle imprese, che dovranno considerare questi nuovi elementi nel processo di investimento, e le hanno poste in consultazione. Anasf ha inviato le proprie osservazioni ad entrambe le Autorità.

L'Associazione ha sottolineato che tale scelta da parte del cliente presuppone una conoscenza approfondita di quali siano le possibili preferenze di sostenibilità e i relativi rischi, nonché la valutazione della misura del portafoglio che intende investire in sostenibilità. È nota la scarsa alfabetizzazione dei cittadini europei in materia finanziaria e assicurativa ed è difficile immaginare che gli stessi siano in grado non solo di determinare gli elementi indispensabili di un investimento, ad esempio l'orizzonte temporale o la propria tolleranza al rischio, ma ora anche di determinare in modo specifico quali strumenti sostenibili e in che misura inserire nel proprio portafoglio. È evidente che tale scelta può essere sostenuta solo attraverso il supporto di un consulente finanziario che possa indicare in modo trasparente e chiaro al cliente

come è possibile integrare i fattori, i rischi e le preferenze di sostenibilità nei propri investimenti. Professionalità e competenza del consulente finanziario sono fondamentali anche per il ruolo di educatore finanziario che il consulente abitualmente svolge, non solo per tutti gli elementi tipici di un investimento, ma anche in materia di sostenibilità. Anasf ritiene sia da escludersi che il cliente possa effettuare queste scelte in autonomia avvalendosi ad esempio di piattaforme automatizzate ed è convinta che sarà particolarmente complesso, almeno in una fase iniziale, far comprendere al cliente le specificità previste dalla normativa di riferimento, con il rischio che l'investitore si scoraggi e rinunci agli investimenti sostenibili, se non opportunamente supportato. È particolarmente complessa anche l'indicazione della per-

centuale minima di preferenze di sostenibilità da parte del cliente, considerando che allo stato attuale sono ancora ridotti gli strumenti finanziari disponibili sul mercato che possono dirsi conformi alle disposizioni previste dal Regolamento Tassonomia e SDFR, soprattutto considerando che tali regolamenti non sono ancora del tutto implementati.

Nei prossimi anni, quando le norme di riferimento saranno ultimate e applicate, si arriverà gradualmente a considerare la sostenibilità come base di partenza, non di arrivo. L'obiettivo delle Linee Guida è che in un prossimo futuro gli investimenti divengano per lo più sostenibili e i clienti sempre più preparati. Anasf ritiene che l'aggiornamento delle informazioni del cliente in merito alle sue preferenze di sostenibilità debba essere un addendum ri-

spetto alla valutazione di adeguatezza, e che non debbano essere rivisti tutti gli altri elementi previsti nella valutazione, a meno che non vi siano cambiamenti significativi nella situazione personale o negli obiettivi dell'investitore. Occorre infatti responsabilizzare il cliente affinché diventi consapevole dell'importanza di comunicare al suo consulente i principali cambiamenti della sua situazione personale o dei suoi obiettivi.

L'investitore ha ovviamente la facoltà di non esprimere alcuna preferenza in materia di sostenibilità, ma ciò non esclude che le imprese possano comunque inserire nel portafoglio del cliente prodotti sostenibili. Spetta al consulente finanziario spiegare al cliente perché vengono proposti determinati prodotti ed educare l'investitore anche in materia di sostenibilità. (riproduzione riservata)

Dal 1° aprile le imprese e gli intermediari assicurativi devono applicare le nuove regole in materia di incentivi, introdotte dal Provvedimento Ivass n.97 del 2020 che è intervenuto a modificare e integrare i Regolamenti 40 e 41/2018 dell'Istituto prevedendo un intero Capo dedicato alle regole di comportamento per la distribuzione dei prodotti di investimento assicurativo "Ibips", con una specifica sezione dedicata alle disposizioni in materia di incentivi.

Tale modifica ha l'obiettivo di armonizzare la disciplina in materia di conflitto di interessi e incentivi tra intermediazione assicurativa, regolamentata dalla Direttiva IDD, e intermediazione finanziaria disciplinata dalla MiFID, la quale aveva già introdotto cambiamenti significativi nella disciplina degli incentivi nei servizi di investimento, prevedendo il divieto di inducement nel caso di consulenza indipendente e consentendo gli incentivi solo a determinate condizioni in caso di consulenza su base non indipendente.

Le nuove disposizioni Ivass prevedono che gli intermediari e le imprese di assicurazione non possano, in relazione all'attività di distribuzione di prodotti d'investimento assicurativi, pagare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere benefici non monetari a o da qualsiasi soggetto diverso dal cliente, a meno che tali incentivi o schemi di incentivazione abbiano lo scopo di accrescere la qualità dell'attività di distribuzione assicurativa e non pregiudichino l'adempimento

Gemelle diverse

Al via le nuove regole sugli inducement per la distribuzione dei prodotti di investimento che si uniformano al settore finanziario

dell'obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale nel migliore interesse del cliente. L'esistenza, la natura e l'importo degli incentivi o schemi di incentivazione o, qualora l'importo non possa essere accertato, il metodo di calcolo di tale importo, devono essere comunicati chiaramente al cliente, in modo completo, accurato e comprensibile, prima della distribuzione di un prodotto d'investimento assicurativo. Gli intermediari assicurativi devono inoltre informare i clienti in merito ai meccanismi relativi agli incentivi in una forma comprensibile in modo che gli stessi possano ragionevolmente comprendere la natura dell'attività di distribuzione e del tipo specifico di prodotto d'investimento assicurativo che sono loro proposti, nonché i rischi connessi e, di conseguenza, possano prendere le decisioni in materia di investimenti con cognizione di causa.

Gli inducement devono quindi migliorare la qualità del servizio assicurativo prestato al cliente e sono giustificati dalla prestazione di un servizio aggiuntivo o di livello superiore per l'investitore, proporzionale al livello di incentivi ricevuti, ad esempio la prestazione di consulenza non indipendente in materia di prodotti d'investimento assicurativi e l'accesso a una vasta gamma di prodotti

d'investimento assicurativi adeguati, tra cui un numero appropriato di prodotti di imprese di assicurazione che non hanno legami stretti con l'intermediario. O ancora, sono ammessi in caso di prestazione di consulenza non indipendente in materia di prodotti d'investimento assicurativi in combinazione o con il monitoraggio della valutazione di adeguatezza dei prodotti assicurativi in cui il cliente ha investito, almeno su base annuale, o con un altro servizio continuativo in grado di costituire un valore per il cliente, come la consulenza sull'asset allocation ottimale o l'assistenza nella gestione del contratto.

L'Associazione ha sempre evidenziato l'incoerenza tra le due direttive: la MiFID II, infatti, è sempre stata più rigorosa perché ammetteva gli inducement solo se volti ad accrescere la qualità del servizio, mentre la IDD si limitava a richiedere che gli incentivi non avessero una "ripercussione negativa" sulla qualità del servizio per il cliente. Anasf ha sempre sostenuto la necessità di un approccio di tipo pratico che, superando le differenze formali, facesse prevalere gli obiettivi della tutela degli investitori e della parità di regole tra settori.

L'Associazione nelle fasi di recepimento della Direttiva IDD si era

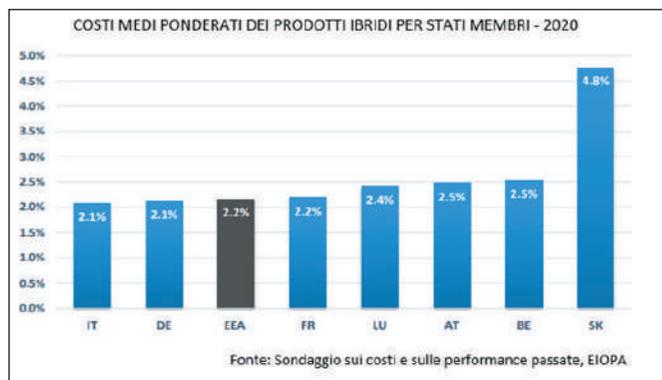
anche espressa sui singoli esempi di incentivi forniti da Eiopa, l'Autorità europea che vigila sul settore assicurativo. Al riguardo, l'Associazione aveva condiviso l'esempio formulato dall'Autorità che richiedeva di tenere conto di criteri non solo quantitativi, ma anche qualitativi (conformità alle regole ed equo trattamento dei clienti) nella valutazione degli incentivi. D'altro canto, Anasf aveva proposto di tenere conto dei risultati della filiazione dell'investitore per stabilire se il prodotto rispondeva effettivamente ai suoi bisogni e aveva chiesto di chiarire in quali casi, secondo quanto richiesto da Eiopa, il valore dell'inducement fosse sproporzionato o eccessivo rispetto al valore del prodotto. Infine, Anasf aveva sottolineato come fosse opportuno tenere conto della necessità, per l'impresa, di creare valore per i suoi stakeholder (azionisti, consulenti finanziari, dipendenti) quando si valutava l'ammissibilità degli schemi di incentivi legati agli obiettivi di vendita. Sempre per quanto riguarda gli incentivi, l'Associazione aveva evidenziato che la disciplina IDD, diversamente dalla MiFID II, non garantiva, prima della prestazione del servizio, una chiara comunicazione al cliente su importo e natura degli inducement. Finalmente grazie a queste nuove regole tale obiettivo viene conseguito. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Prospettive distinte

I report statistici di Esma ed Eiopa sull'andamento di prodotti d'investimento e assicurativi nel 2020 mostrano gli effetti della pandemia

Il 5 aprile 2022 l'Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati (Esma) e l'Autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni (Eiopa) hanno pubblicato le rispettive relazioni statistiche annuali sui costi e sulle performance di prodotti d'investimento e assicurativi del 2020, in un periodo sostanzialmente condizionato dalla pandemia. Il report di Esma si focalizza principalmente sugli investimenti collettivi in valori mobiliari (OICVM), poiché rappresentano la più grande categoria di investimento retail all'interno dell'Unione europea. L'indagine di Esma ha constatato che la performance lorda di questi investimenti è ampiamente diminuita nel corso del 2020, risentendo in modo particolare degli effetti del Covid-19, che la volatilità ha raggiunto livelli record ma con una rapida ripresa nel secondo periodo e che i costi totali si sono mantenuti alti, soprattutto per gli investitori al dettaglio. La performance degli ETF OICVM è risultata in linea con gli altri OICVM passivi, con un rendimento nettamente migliore rispetto agli OICVM attivi azionari e obbligazionari su un orizzonte di dieci anni. Mediamente, i fondi azionari, obbligazionari e misti ESG hanno ottenuto buone prestazioni nel 2020 e, nel complesso, hanno mantenuto la propria convenienza, a livello di costi, rispetto ai fondi non ESG, ad ecce-



zione degli ETF. Anche i rendimenti lordi e netti dei fondi di investimento alternativi (FIA), il secondo mercato per dimensioni degli investimenti al dettaglio nell'Unione europea, sono stati colpiti dalla pandemia. Per esempio per i fondi di fondi il rendimento lordo è sceso dall'11% del 2019 al 4% del 2020, mentre il rendimento netto dal 10% al 3%. Nonostante l'incentivo ad investire nei FIA, dato dai potenziali rendimenti superiori alla media, la poca trasparenza e una minore liquidità ne aumentano la rischiosità rispetto agli investimenti tradizionali. Infi-

ne, i prodotti strutturati per la vendita al dettaglio (SRP) rimangono un mercato molto piccolo rispetto agli OICVM e ai FIA anche per il 2020. Contrariamente alle conclusioni emerse dall'indagine di Esma, quella di Eiopa evidenzia come gli investimenti retail nei mercati delle assicurazioni e delle pensioni abbiano avuto buone performance nonostante le sfide poste dalla pandemia. I rendimenti netti sono stati complessivamente positivi e in linea con la tendenza quinquennale. I prodotti di investimento assicurativo (IBIP) hanno offerto rendi-

menti costantemente positivi, con le unit-linked che hanno superato i prodotti ibridi e di partecipazione agli utili, nonostante i costi più elevati. I dati sui prodotti ESG, anche se non rappresentativi, mostrano una buona performance. Le grandi differenze nei mercati dei prodotti pensionistici personali (PPP) degli Stati membri ne limitano la comparabilità ma si possono trarre alcune tendenze generali che evidenziano come anche i PPP, nel complesso, abbiano avuto rendimenti positivi. In generale, il 2020 è stato caratterizzato da un rendimento netto positivo ma basso,

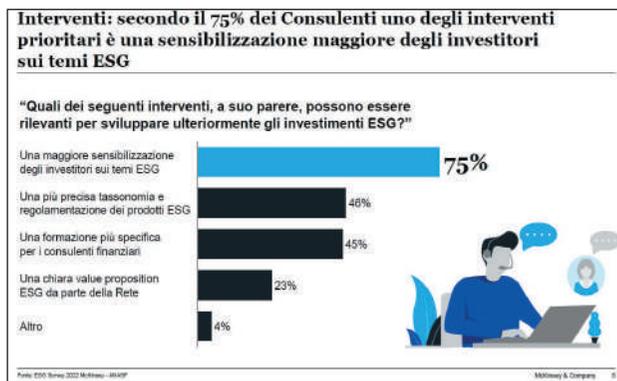
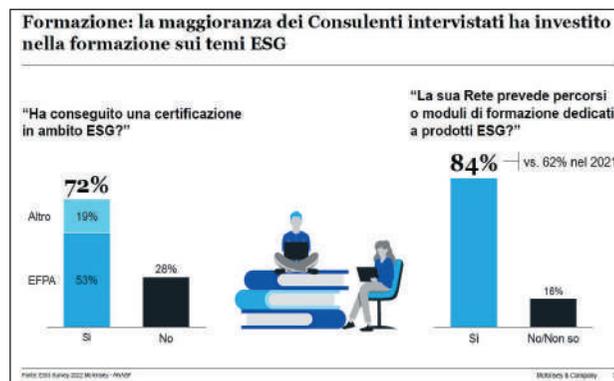
pari al 3% per i PPP simili a IBIP unit-linked e dell'1,5% per i PPP simili agli IBIP con partecipazione agli utili, con una leggera diminuzione rispetto ai cinque anni precedenti. Anche i costi sono stati superiori a quelli degli ultimi anni. Il rapporto fornisce anche alcune limitate analisi aggiuntive sui fondi pensione per la previdenza professionale (IORP). Infine, le spese corrispondenti a regimi a contribuzione definita (DC) sono state inferiori (circa € 2 miliardi) al reddito da investimenti (circa € 18 miliardi). (riproduzione riservata)

A cura di
Arianna Porcelli

Nel mese di maggio l'Associazione, in collaborazione con McKinsey, ha raccolto le evidenze di una survey volta a sondare interesse e aspettative dei consulenti finanziari sulle tematiche Esg negli ultimi due anni. La prima ricerca è stata condotta ad aprile 2021, quando l'indice FTSE MIB YTD era cresciuto del 9%, rispetto all'anno precedente. Per il 2022, è stata riproposta l'indagine allo stesso panel per monitorare l'andamento del settore e le aspettative dei suoi operatori. Ad aprile 2022 i consulenti intervistati sono stati circa 450 associati ad Anasf e la performance FTSE MIB YTD era negativa del 13%, rispetto all'anno precedente. Nonostante lo scenario socio-politico complesso, dalle evidenze emerge che le tematiche ESG hanno acquisito una rilevanza sempre maggiore nel mondo degli investimenti in Italia. La percentuale media dei portafogli investita in **prodotti Esg** è cresciuta: oggi si attesta al 15% ma per la fine del 2022, complice la normativa in fase di implementazione che dal 2 agosto prevede che gli investitori indichino le proprie "preferenze di sostenibilità", circa un terzo dei consulenti finanziari intervistati si aspetta di avere più del 25% del portafoglio investito in prodotti Esg. Rimanendo sul tema di gestione, secondo la quasi totalità del campione, nell'ultimo anno, gli Esg non hanno registrato una differenza di prezzo e hanno avuto una performance almeno pari ai prodotti tradizionali. Dunque la crescita delle masse Esg ha dimostrato di avere forza propria e un quarto del panel ritiene più remunerativo consigliare investimenti sostenibili.

L'emancipazione Esg

Alla sua seconda indagine, la ricerca Anasf-McKinsey rileva interesse e aspettative di sostenibilità crescenti secondo i consulenti finanziari



Rispetto al **rapporto con la rete**, la gran parte del campione ritiene che, in relazione al 2021, quest'ultima abbia arricchito l'offerta di prodotti Esg, in linea con le esigenze dei clienti, e abbia messo a disposizione strumenti dedicati, quali materiali e piattaforme. Alta è anche la messa a disposizione di percorsi o moduli di formazione sul tema, più 22 punti percentuali rispetto al 2021. Il settore ha reagito prontamente alla spinta Esg, tuttavia solo il 38% dei consulenti finanziari pensa che la propria mandante sia ritenuta leader nell'ambito della sostenibilità. La **formazione** su competenze e attitudini rimane il pilastro fondamentale, tanto che il 72% del panel ha conseguito una certificazione in ambito Esg e propone prodotti sostenibili quasi sempre o frequentemente ai propri clienti, **clienti sempre**

più interessati ad investire in prodotti Esg, in quanto ritengono che questi ultimi abbiano un impatto positivo su ambiente e società, anche se non accetterebbero costi superiori rispetto a quelli tradizionali. Dalla ricerca emerge anche un altro elemento importante, ovvero che secondo i consulenti finanziari l'interesse dei risparmiatori non dipende dalla disponibilità finanziaria o dal genere, ma è correlato all'età dei clienti, visto che la fascia più interessata si colloca tra i 24 e i 39 anni. Rimane però un anello debole, che riguarda la loro conoscenza rispetto alle tematiche di investimento Esg: per il 65% del panel (il 74% nel 2021) è limitata. Le **aspettative future** sono alte ed emergono call to action per tutti gli attori del settore: una distintiva value proposition delle reti in tale ambito; il raddoppio

dell'attuale quota di portafoglio impiegata in investimenti Esg nei prossimi tre anni, e quindi una costante formazione su queste tematiche, incluso l'aggiornamento della normativa; un modello di consulenza che promuova la sostenibilità, anche attraverso incentivi mirati; una maggiore educazione finanziaria per incrementare il livello di conoscenze e competenze dei cittadini. "È una lunga emancipazione quella della finanza sostenibile e l'Associazione vede nel suo compimento solo il punto di inizio", ha commentato Luigi Conte, presidente Anasf. La ricerca è stata presentata il 12 maggio al Salone del Risparmio 2022, in occasione del seminario Anasf "La svolta sostenibile dei consulenti finanziari". (riproduzione riservata)



LA SOSTENIBILITÀ È AL CENTRO DI CIÒ CHE FACCIAMO



Come gestori attivi, abbiamo un ruolo importante da svolgere nella transizione verso un mondo più sostenibile. Dal 1988, quando abbiamo lanciato il nostro primo fondo dedicato all'investimento sostenibile, siamo stati pionieri di soluzioni d'investimento per affrontare alcune delle più grandi sfide della società e del nostro pianeta. In linea con gli standard che imponiamo alle aziende in cui investiamo, ci impegniamo a sostenere la transizione verso un'economia mondiale più sostenibile, come ad esempio impegnandoci a raggiungere il "net zero" entro il 2050. Con un'ampia gamma di fondi sostenibili in espansione, gestiti da un team di esperti collaudati, perché non esplorare "il valore delle menti attive"? Per saperne di più, visita il sito jupiteram.com

Come per tutti gli investimenti, il capitale è a rischio.



Questo annuncio ha esclusivamente carattere informativo e non costituisce una consulenza di investimento. Consigliamo di valutare ogni decisione di investimento insieme a un consulente finanziario, soprattutto se non si ha la certezza che un investimento sia adatto. Jupiter Asset Management International S.A., autorizzata e regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier, Lussemburgo. JAM002134-002-0122

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Al passo coi tempi

Sono stati aggiornati i contenuti del corso in tema di investimenti sostenibili di Anasf e SDA Bocconi School of Management: l'intervista a Braga

di Arianna Porcelli

Il corso "Finanza Sostenibile e Investimenti ESG", istituito da Anasf e Sda Bocconi a novembre 2020, è stato recentemente aggiornato nei contenuti. I consulenti finanziari che insieme ai professionisti del settore si sono già iscritti al percorso formativo sono oltre 2.000. A raccontare i vantaggi e gli aggiornamenti Maria Debora Braga, direttore scientifico del corso per SDA Bocconi School of Management.

Domanda. A un anno e mezzo dal lancio del corso, sono oltre 2.000 gli iscritti. Quali sono i punti di forza del progetto formativo?

Risposta. Mi fa piacere poter dire che ce ne sono diversi, quali: la completezza dei contenuti, che permette di cogliere tutto ciò che è finanza sostenibile e che vi ruota attorno; l'equilibrio tra contributi di natura tecnica e generale; la modalità di erogazione asincrona, on demand, quindi conciliabile con i tempi vita-lavoro, il tutto avendo la sensazione di trovarsi in aula con i docenti che conducono la lezione.

D. Sono stati recentemente revisionati i contenuti

delle videolezioni. In cosa consistono i principali aggiornamenti proposti?

R. Sì, il corso è stato aggiornato per assicurare che i contenuti richiesti dal syllabus Efpfa per la certificazione di Efpfa ESG Advisor recepissero le novità che li hanno riguardati e per consentire ai nostri partecipanti di avere una formazione "al passo con i tempi". Il corso è difatti erogato nella sua versione aggiornata da fine aprile 2022. In particolare, è stato completamente aggiornato il modulo che si occupa dell'integrazione degli aspetti ESG nella regolamentazione, con le principali modifiche apportate ai regolamenti attuativi di MiFID II e dell'IDD, per tener conto, nell'ambito della consulenza finanziaria e assicurativa, delle preferenze di sostenibilità degli investitori. Si sono poi recepiti gli elementi di novità che gli aspetti ESG hanno generato all'interno della disciplina della product governance e

in relazione alla determinazione del mercato di riferimento dei prodotti. Alla nuova versione del modulo, non sono poi sfuggiti i



Maria Debora Braga

contributi più rilevanti dell'SFDR (il Regolamento dell'informativa di sostenibilità nel settore dei servizi finanziari) e del Regolamento Tassonomia, di estrema importanza perché volto a fare chiarezza sulle attività sostenibili, cioè a far capire cosa per-

mette o meno di considerare sostenibili i sottostanti in cui un prodotto finanziario investe. Infine, per permettere di esporre dati di mercato più aggiornati e raccontare i risultati di ricerche recenti, si è intervenuti con aggiornamenti per le parti dedicate al mercato dei green bonds e all'impatto dei fattori ESG su rischi e performance del fixed income.

D. Tra i professionisti iscritti al corso non solo consulenti finanziari, chi altri? Perché serve un'intesa per sensibilizzare i risparmiatori?

R. Consulenti finanziari di reti e banche rappresentano indubbiamente il gruppo più forte e solido, ma non sono da soli. Abbiamo, tra i nostri partecipanti, formatori interni presso intermediari finanziari, addetti alla funzione compliance ed anche liberi professionisti, come commercialisti e avvocati. Potremmo interpretare questa circostanza come un segnale

che la finanza sostenibile ha bisogno di catturare l'attenzione di operatori che ricoprono ruoli differenti per avere quell'affermazione che la trasforma in volano per uno sviluppo economico sostenibile.

D. Quali sono i commenti positivi degli iscritti che secondo lei rappresentano i "passaparola" per invitare nuovi professionisti a seguire il corso?

R. Un commento positivo che raccogliamo frequentemente riguarda la docenza. Viene apprezzata la modalità espositiva, la capacità di sviluppare con chiarezza e nella corretta sequenza logica ogni tema. Numerosi anche gli apprezzamenti per i test di auto-addestramento, che accompagnano ogni sessione didattica e che aiutano a prepararsi, per chi lo desidera, all'esame di Efpfa ESG advisor. Piace anche moltissimo il fatto che le slide siano commentate. (riproduzione riservata)



Artemisia Gentileschi
Ester e Assuero (1628-35)

Pittrice di scuola caravaggesca, è stata la donna più influente nell'arte del XVII secolo

Fai della tua vita
un'opera d'arte

Affidati ai
**consulenti
finanziari**
per dar valore
al tuo patrimonio

ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Migrazione di valori

Pagina a cura
di Arianna Porcelli

Anasf ha partecipato alla dodicesima edizione del Salone del Risparmio, che si è svolta dal 10 al 12 maggio, al MiCo - Milano Convention Centre, in un contesto socio-economico caratterizzato da un'alta volatilità dei mercati e inflazione crescente. Momenti in cui il rapporto tra consulenti finanziari e risparmiatori si consolida e acuisce il suo legame.

“La svolta sostenibile dei consulenti finanziari” è stato il titolo della conferenza organizzata da Anasf, che per l'Associazione affrisce alla formazione e alle competenze da poter esprimere rispetto al pubblico degli investitori, sempre alla ricerca di interlocutori preparati e in grado di accompagnarli in questa transizione sostenibile. Per l'occasione, è stata presentata la ricerca Anasf-McKinsey “La sostenibilità secondo i consulenti finanziari”, che ha messo in evidenza il crescente interesse al tema, con un focus su percezione e aspettative dei consulenti finanziari e del mercato. Ne hanno discusso

Presidente e vice-presidente vicario di Anasf, al Salone del Risparmio 2022, hanno raccontato i temi cardine dell'Associazione per un futuro sostenibile

in tavola rotonda, moderati da Leopoldo Gasbarro, direttore Wall Street Italia e responsabile della pagina finanziaria nicolaporro.it, Luigi Conte, presidente Anasf, Emanuele Maria Carluccio, presidente Epa Europe, Gian Franco Giannini Guazugli, presidente Forum Finanza Sostenibile e componente del Comitato esecutivo Anasf, e Nicolò Pittiglio, senior knowledge expert - Financial Institutions McKinsey & Company. È possibile rivedere la conferenza Anasf sul canale YouTube dell'Associazione.

L'Associazione e Goldman Sachs Asset Management hanno anche realizzato un convegno a cura di Massimiliano Marzo, professore di Economia Politica, direttore Master Wealth Management, Bologna Business School. Il relatore, che per i soci Anasf ha svolto numero-

si seminari, ha affrontato un viaggio nello scenario macroeconomico globale, trattando la crisi del debito, le materie prime e le tensioni geopolitiche in corso: temi che, per il vicepresidente vicario Anasf Ferruccio Riva, che ha introdotto Marzo insieme a Emanuele Negro, executive director Goldman Sachs, “sono fondamentali e devono far parte del background culturale dei consulenti finanziari per poter costruire valide strategie di investimento e per non soffermarsi solo su questioni meramente tattiche”.

Alla tavola rotonda del convegno tenuta da Credit Suisse, dal titolo “Continuare a crescere per non perdere in competitività”, Conte ha sottolineato l'importanza di essere protagonisti del cambiamento, governando il passo senza deumanizzare la società. In questa sede, il presidente ha indicato anche come la capacità di filtrare e organizzare i

dati, per poterli comprendere e rappresentare, insieme a quella relazionale, per poterli confrontare, determinino una netta distinzione tra i professionisti che possiedono le competenze e coloro che sono in grado anche di esprimerle creando una solida relazione e diffondendo educazione finanziaria e senso di responsabilità tra gli interlocutori.

A Class CNBC, sugli scenari che il Metaverso ha aperto in campo finanziario, Conte ha commentato: “tra i tanti futuri possibili in cui sceglieremo di vivere, non cambierà il paradigma di trasferimento delle competenze ma solo i mezzi con cui la consulenza si espliciterà. È quindi opportuno definire un campo livellato, che rappresenti i valori normativi e tenda a uniformare la definizione puntuale del concetto di fiducia, in quanto quest'ultima radica quando vi sono regole certe”. Ed è proprio

di questo concetto-fondamentale per la categoria dei consulenti finanziari e per il settore del risparmio - che si è parlato alla conferenza plenaria di chiusura di Assogestioni dal titolo “Fiducia, investimenti e conoscenza: pilastri per lo sviluppo economico e sociale”. Il presidente Anasf, ospite alla tavola rotonda, ha commentato: “il patto di fiducia tra il mondo della consulenza e i cittadini risiede nella determinazione e nella costanza della relazione, che, nonostante le circostanze complesse, è in grado di portare valore aggiunto e far cogliere le opportunità offerte dal mercato”. “Solidità, responsabilità, educazione finanziaria. L'industria del risparmio gestito al fianco dei risparmiatori per raggiungere obiettivi di lungo periodo, del singolo e della società”, ha chiosato Carlo Trabattoni, presidente Assogestioni. (riproduzione riservata)

Tramite l'accordo con Physis Investment, l'Associazione mette a disposizione dei propri associati, con una scontistica riservata, una piattaforma che offre strumenti di analisi per una consulenza sostenibile e per un approccio concreto sul tema con i propri clienti. Physis permette di comprendere l'impatto di ogni portafoglio sull'ambiente e sulla società, creare un report di sostenibilità da condividere con i propri clienti, e crescere e rafforzare il rapporto con i clienti che vogliono investire in ESG. Le potenzialità della piattaforma raccontate dalla sua ideatrice, Stefania Di Bartolomeo.

Domanda. Come nasce la piattaforma fintech Physis Investment e quali sono gli obiettivi?

Risposta. Siamo nati nel 2019 ad Harvard con una missione particolare: misurare e tracciare l'impatto degli investimenti dei prodotti finanziari per perseguire la transizione verso un mondo più sostenibile. Storicamente il settore finanziario ha sempre fondato le sue tecniche di valutazione della performance di un investimento in termini di rendimento e rischio, andando ad analizzare dati ed indicatori tipicamente finanziari. Negli ultimi anni, complice la pandemia e la crescente sensibilità sui temi della sostenibilità delle nuove generazioni, gli investitori hanno iniziato a comprendere il valore e la necessità di integrare nei loro processi di investimento dati che spieghino non solo la redditività ed il rischio di un investimento ma anche il suo impatto sull'ambiente e sulla società. Tracciare e misurare i progressi per un futuro più sostenibile è un compito complesso, per questo Physis Investment racchiude un'incredibile quantità di dati sostenibili, provenienti da diverse fonti pubblicamente

La messa a fuoco Esg

A disposizione dei soci Anasf la nuova convenzione con Physis Investment, una piattaforma per sondare l'impatto Esg sui portafogli

disponibili, in un'unica soluzione, sfruttando il potere della tecnologia per garantire una piattaforma di facile utilizzo al servizio della valutazione, dell'analisi e del reporting.

D. Quali strumenti offre ai consulenti finanziari per la creazione del portafoglio?

R. La piattaforma Physis Investment è una soluzione che è stata pensata per risolvere due grandi problemi che gli investitori professionali stanno fronteggiando in questo periodo: espandere le opportunità di investimento verso prodotti più sostenibili a parità di rischio/rendimento e fornire al cliente un report di portafoglio che dimostri l'impatto positivo degli investimenti proposti garantendo così il materiale per la creazione di uno storytelling.

D. Physis permette anche di creare un report di sostenibilità da condividere con i propri clienti; quali sono i vantaggi?

R. Il consulente finanziario ha l'importante compito di fungere da vero e proprio comunicatore della sostenibilità verso i propri clienti. Grazie al nostro report di sostenibilità, generabile con un semplice click, il consulente avrà a disposizione il materiale necessario per far comprendere al cliente quanto i suoi investimenti siano performanti in termini di impatto sull'ambiente e sulla società. Fornire delle metriche di facile comprensione è fondamentale per rendere il concetto della sosteni-

bilità il più pratico possibile per garantire una maggiore comprensione e interesse verso specifici temi. Siamo per esempio in grado di mostrare quanta anidride carbonica una società genera o quanta acqua ricicla. Ma non solo, possiamo anche dire concretamente quante donne sono state assunte e in



Stefania
Di Bartolomeo

che ruoli e quali sono i prodotti davvero sostenibili e perché.

D. Come può Physis rafforzare il rapporto con i clienti che vogliono investire in ESG?

R. Vista la sempre più crescente domanda di prodotti di investimento “green” e la sensibilità che le nuove generazioni stanno mostrando verso queste tematiche, è importante che il consulente si armi di strumenti prati-

ci che gli consentano di effettuare una potente comunicazione con il proprio cliente. Mostrare ad esempio che negli anni le emissioni di CO2 generate dal portafoglio si sono ridotte e la percentuale di dipendenti provenienti da minoranze etniche è aumentata, consente di rendere tangibile la misura dell'impatto positivo dei propri investimenti, permettendo al consulente di raggiungere quei clienti che sempre più chiedono una prova della sostenibilità dei propri investimenti.

D. Il fintech attrae più di tutti la nuova generazione di millennial. Perché è importante che tutta la categoria sviluppi la propria formazione anche attraverso piattaforme digitali?

R. Fintech e tecnologia devono essere visti come un'opportunità per il consulente finanziario. Nel 2022 è fondamentale che quest'ultimo inizi la sua trasformazione verso la figura del consulente finanziario “digitalizzato”. Per costruire portafogli di investimento che sempre più si allineino al profilo finanziario e sostenibile dei propri clienti, il consulente finanziario ha come grande alleato la tecnologia e, in particolare, l'intelligenza artificiale. Non bisogna però dimenticare che per garantire il miglior servizio possibile è imprescindibile riuscire a bilanciare l'utilizzo delle nuove tecnologie proposte dalle società fintech, come Physis, con la competenza professionale del consulente finanziario. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Al via i seminari 2022

Parte il calendario formativo Anasf con 19 appuntamenti in presenza da giugno fino a settembre per l'aggiornamento professionale dei soci

di Francesca Pontiggia

Si svolgeranno in tutta Italia a partire dal 7 giugno con la tappa di Bari gli incontri di formazione Anasf, riservati e gratuiti per i soci, organizzati in collaborazione con J.P. Morgan Asset Management e Goldman Sachs Asset Management e con il supporto dei Comitati territoriali dell'Associazione.

In programma 19 tappe, che saranno l'occasione per offrire agli associati un aggiornamento professionale di qualità su otto diversi temi di interesse per la professione, a cominciare da quello della finanza sostenibile e degli investimenti ESG che verrà trattato sotto due diverse angolazioni: **Maria Debora Braga**, docente di SDA Bocconi School of Management, affronterà l'argomento dal punto di vista dei megatrends, mentre **Ruggero Bertelli**, professore dell'Università degli Studi di Siena, proporrà la costruzione di una "architettura della scelta" che spinga gentilmente i risparmiatori verso l'investimento responsabile.

Nel calendario Anasf ci saranno inoltre tappe dedicate alla costruzione di portafoglio con **Duccio Martelli**, docente dell'Università degli Studi di Perugia, e alla protezione al servizio della pianificazione finanziaria e del benessere dei risparmiatori con **Andrea Carbone**, formatore di Smileconomy.

In previsione ci sono poi seminari dedicati ad argomenti di stringente attualità, che hanno l'obiettivo di dare ai consulenti finanziari tutti gli strumenti necessari per navigare il presente: l'inflazione tra preoccupazioni macroeconomiche e soluzioni di protezione finanziaria sarà al centro degli interventi di **Giampaolo Gabbi**, docente di Sda Bocconi School of Management, mentre le novità rappresentate dal mondo delle criptovalute da un punto di vista economico e normativo saranno esplorate da **Luca Frumento**, avvocato e consulente dell'Associazione.

Nella formazione Anasf ci sarà infine spazio anche per approfondimenti che aiuteranno i partecipanti nel rapporto con i clienti in una fase delicata come l'attuale: **Fabrizio Crespi**, professore dell'Università Cattolica di Milano e dell'Università degli Studi di Cagliari tratterà il tema del nudging, la spinta gentile proposta dal premio Nobel Thaler, come strumento con il quale il consulente finanziario può portare il risparmiatore a scelte di investimento più razionali, e **Claudio Grossi**, formatore di Progetica, illustrerà le modalità migliori per interagire con i clienti durante le variazioni di mercato, ma soprattutto come arrivare preparati.

In pagina il calendario completo dei seminari 2022 ai quali ci si può già iscrivere sul sito www.anasf.it nella sezione formazione/seminari.

Gli incontri Anasf sono tutti accreditati per il mantenimento annuale della certificazione ESG, EIP, EFA ed EFP per quattro ore e, inoltre, al termine di ogni seminario sarà possibile svolgere un test di

verifica delle conoscenze acquisite, idoneo ai fini dell'obbligo di aggiornamento professionale, ai sensi del Regolamento Intermediari Consob.

Sempre in tema di formazione,

Anasf ha lanciato un percorso online esclusivo interamente dedicato alle dirigenti dell'Associazione, organizzato con **Odile Robotti**, amministratore unico di Learning Edge, società che ha come finalità la

creazione di vantaggi competitivi basati sull'apprendimento organizzativo e sulla valorizzazione del capitale umano. Il progetto, intitolato "Parliamo di noi. Conversazioni per il talento femminile", si

componerà di quattro workshop, che si svolgeranno tra giugno e luglio, e sarà un'occasione di approfondimento e confronto per le consulenti finanziarie, a supporto della professione. (riproduzione riservata)

I seminari Anasf 2022

LOCATION	DATA E ORARIO	DOCENTE	TITOLO	PARTNER
PUGLIA Hotel Parco dei Principi, Bari	07/06/2022 09:00 - 13:00	Giampaolo Gabbi, Sda Bocconi School of Management	L'inflazione: tra preoccupazioni macroeconomiche e soluzioni di protezione finanziaria	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
TRENTINO ALTO ADIGE Grand Hotel, Trento	08/06/2022 09:00 - 13:00	Fabrizio Crespi, Università degli Studi di Cagliari e Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano	La "spinta gentile": dalla teoria alla pratica	Emanuele Negro, Executive Director Goldman Sachs Asset Management
SICILIA Hotel NH Parco Degli Aragonesi, Catania	10/06/2022 09:00 - 13:00	Giampaolo Gabbi, Sda Bocconi School of Management	L'inflazione: tra preoccupazioni macroeconomiche e soluzioni di protezione finanziaria	Marco Tirrito, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
VENETO Four Points by Sheraton Padova	14/06/2022 09:00 - 13:00	Andrea Carbone, Smileconomy	La protezione al servizio della pianificazione finanziaria e del benessere	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
MOLISE Martur Resort, Termoli	14/06/2022 09:00 - 13:00	Ruggero Bertelli, Università degli Studi di Siena	Architettura della scelta e investimento responsabile: ESG non è un prodotto ma un comportamento	Manuel Colombo, EMEA Client Business Goldman Sachs Asset Management
SARDEGNA T Hotel, Cagliari	17/06/2022 09:00 - 13:00	Fabrizio Crespi, Università degli Studi di Cagliari e Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano	La "spinta gentile": dalla teoria alla pratica	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
PIEMONTE e VALLE D'AOSTA Starhotel Majestic, Torino	21/06/2022 14:30 - 18:30	Fabrizio Crespi, Università degli Studi di Cagliari e Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano	La "spinta gentile": dalla teoria alla pratica	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
LIGURIA Starhotels President, Genova	22/06/2022 14:30 - 18:30	Luca Frumento, Avvocato e consulente legale Anasf	Criptovalute: aspetti giuridici e finanziari	Emanuele Negro, Executive Director Goldman Sachs Asset Management
MARCHE Cosmopolitan Hotel, Civitanova Marche (MC)	22/06/2022 14:30 - 18:30	Andrea Carbone, Smileconomy	La protezione al servizio della pianificazione finanziaria e del benessere	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
TOSCANA Grand Hotel Baglioni, Firenze	23/06/2022 14:30 - 18:30	Claudio Grossi, Progetica	Gestire la relazione nelle varie fasi di mercato	Emanuele Negro, Executive Director Goldman Sachs Asset Management
EMILIA ROMAGNA Zanhotel Europa, Bologna	29/06/2022 09:00 - 13:00	Ruggero Bertelli, Università degli Studi di Siena	Architettura della scelta e investimento responsabile: ESG non è un prodotto ma un comportamento	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
FRIULI VENEZIA GIULIA Hotel Là Di Moret, Udine	30/06/2022 09:00 - 13:00	Claudio Grossi, Progetica	Gestire la relazione nelle varie fasi di mercato	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
LOMBARDIA Grand Visconti Palace Hotel, Milano	06/07/2022 14:30 - 18:30	Maria Debora Braga, SDA Bocconi School of Management	Megatrends e investimenti tematici	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
BASILICATA UNAHOTELS MH, Matera	07/07/2022 09:00 - 13:00	Claudio Grossi, Progetica	Gestire la relazione nelle varie fasi di mercato	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
UMBRIA Perugia Park Hotel, Perugia	13/09/2022 09:00 - 13:00	Duccio Martelli, Università degli Studi di Perugia	Oltre il modello di Markowitz: la teoria "contemporanea" del portafoglio	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
LAZIO Centro Congressi Auditorium Aurelia, Roma	14/09/2022 14:30 - 18:30	Luca Frumento, Avvocato e consulente legale Anasf	Criptovalute: aspetti giuridici e finanziari	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
ABRUZZO Museo delle Genti D'Abruzzo, Pescara	15/09/2022 09:00 - 13:00	Fabrizio Crespi, Università degli Studi di Cagliari e Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano	La "spinta gentile": dalla teoria alla pratica	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
CAMPANIA Ramada by Wyndham Naples, Napoli	27/09/2022 09:00 - 13:00	Giampaolo Gabbi, Sda Bocconi School of Management	L'inflazione: tra preoccupazioni macroeconomiche e soluzioni di protezione finanziaria	Lorenzo Ferrari, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
CALABRIA Grand Hotel Excelsior, Reggio Calabria	28/09/2022 09:30 - 13:30	Luca Frumento, Avvocato e consulente legale Anasf	Criptovalute: aspetti giuridici e finanziari	Marco Tirrito, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Un asset intangibile

La competenza nella gestione patrimoniale è un bene prezioso da coltivare
Intervista a Fiorenzo Bortolato, segretario generale di Efpa Italia

A cura di *Efpa Italia*

“Solo la competenza nella gestione patrimoniale può condurre l'investitore a raggiungere i propri obiettivi di vita. E la competenza non si improvvisa, si costruisce con fatica e dedizione. È un intangibile bene prezioso. Non è una commodity”, sostiene Fiorenzo Bortolato, segretario generale di Efpa Italia, l'ente che da vent'anni certifica le competenze dei professionisti del “risparmio”, e aggiunge: “per questo osservo con preoccupazione il proliferare di inviti al “fai da te” finanziario che possono portare rischi significativi per i risparmiatori”.

Domanda. Perché è rischiosa per un risparmiatore l'autogestione?

Risposta. In nessun ambito l'improvvisazione paga. Tanto meno in quello di una gestione patrimoniale olistica, che parte dagli investimenti finanziari per spingersi verso le attività immobiliari e gli asset alternativi. Non si può pensare di navigare a vista, magari affidandosi ai consigli del web. Potrebbe voler dire mettersi, inconsapevolmente, nelle mani

di qualcuno che persegue interessi non dichiarati, che difficilmente coincidono con quelli dei risparmiatori.

D. In che modo la competenza del professionista fa la differenza?

R. Per individuare i migliori strumenti in grado di soddisfare i bisogni del singolo cliente occorrono conoscenze, capacità di analisi, lettura dello scenario macroeconomico e prospettive di breve, medio e lungo termine, tali da evitare decisioni dettate dalla pura emotività. Competenze professionali che Efpa Italia certifica. Spesso gli inviti sul web semplificano una formazione che va ben al di là della capacità di lettura di un grafico. Il rischio di un approccio fai da te, più simile a una scommessa che non a una strategia di investimento ponderata, è innanzitutto quello di una mancata efficienza degli strumenti adottati rispetto alle esigenze delineate perché, ad

esempio, un conto è la scelta di un fondo pensione a trent'anni, un altro a cinquanta e un altro ancora a sessanta. Senza poi considerare che quando il biglietto della lotteria non risulta vincente, i soldi spesi per il suo acquisto sono persi per sempre. Insomma, i risparmi affi-

verse situazioni che il professionista si rende autorevole verso il cliente. Troppo spesso si dà risalto alle sole performance, positive, registrate dai consulenti, dimenticando le ore trascorse per acquisire le competenze. Per costruire la competenza non basta studiare i mercati,

queste capacità trasversali?

R. Efpa richiede il giusto mix di abilità, accertate nei test d'esame con domande di “knowledge”, volte a verificare il livello delle conoscenze tecniche, di “analysis”, sulla qualità del ragionamento critico e di “application” che mettono alla prova sulla risoluzione di situazioni concrete.

D. Quali sono le certificazioni Efpa?

R. L'EIP - European Investment Practitioner è la qualifica entry level, per chi offre un servizio di consulenza di base; l'EFA - European Financial Advisor è indirizzata a coloro che offrono una consulenza finanziaria evoluta; l'AFP - European Financial Planner per chi intende offrire un livello di consulenza finanziaria/patrimoniale a tutto tondo e l'ESG Advisor è relativa alle tematiche della finanza sostenibile. (riproduzione riservata)



dati al sentito dire possono andare in fumo.

D. Cosa significa per un consulente la competenza?

R. Mi piace collegare il concetto di competenza, che deriva dal latino “cum-petere”, ovvero gareggiare, all'idea stessa di consulenza. Perché è proprio per questa spinta a misurarsi con sé, con gli altri e con le di-

ma occorre dotarsi di conoscenze, esperienza, formazione specialistica, motivazioni, etica, valori e, non ultima, stima e immagine di sé. Solo così il consulente può rispondere alle aspettative patrimoniali del cliente, gestirne l'emotività e creare con lui un rapporto di fiducia.

D. Quale criterio adotta Efpa Italia per certificare

di **Lucio Sironi**

PORTAFOGLIO

Laurea, il riscatto dei crediti formativi

di **Leonardo Comegna**

Sono riscattabili i crediti formativi extra-universitari: se riconosciuti utili dalle Università ai fini della carriera, possono essere recuperati per il diritto alla pensione, entro i limiti della durata del corso legale universitario, sempre che non risultino coperti da altri contributi (obbligatori o figurativi). Lo stabilisce l'Inps nel messaggio n. 1512/2022. In base al meccanismo dei crediti formativi lo studente può, quindi, utilizzare esperienze anche extra-universitarie, con lo scopo di essere iscritto ad anni di corso successivi al primo.

L'utilizzo. L'Inps evidenzia che il periodo di formazione valutato come credito formativo, benché extrauniversitario, concorre ad integrare il “cursus accademico” ai fini del conseguimento del titolo tipico previsto dalla normativa e, in quanto idoneo al completamento del corso di laurea prescelto e parte integrante dello stesso, è dunque meritevole di essere ammesso a riscatto.

Le altre condizioni. L'Inps dispone che gli studenti che si sono iscritti a un corso universitario a un anno accademico successivo al primo, per via del riconoscimento di esperienze formative pregresse da parte dei competenti organi accademici, possano chiedere il riscatto per gli anni di corso nei quali risultino regolarmente iscritti e anche dei periodi riconosciuti dall'Università come crediti formativi. Per questi ultimi è necessario che i periodi, individuati dai diretti interessati a loro scelta non siano coperti da altri contributi. Il numero complessivo degli anni ammessi a riscatto rimane, in ogni caso, quello corrispondente alla durata del corso legale che ha dato luogo al conferimento del titolo universitario. Il tutto verificabile da attestazione universitaria.

Ok alle domande. Infine, l'Inps spiega che le nuove regole sono applicate, oltre che alle nuove domande, anche a quelle giacenti. Eventuali domande respinte, invece, potranno essere riesaminate su richiesta degli interessati

L'investitore in una morsa

Che non sia tempo di spendere e spendere è un'impressione, spesso una convinzione, che accomuna i più e sono pochi coloro che possono permettersi di ignorare guerre e pandemie che hanno funestato fin qui gli anni Venti di questo secolo. La staffetta tra emergenze, prima Covid e poi Ucraina, ha inciso profondamente e comprensibilmente - sullo stato d'animo e di conseguenza sulla propensione al consumo di buona parte della popolazione mondiale. Famiglie e imprese nelle economie avanzate hanno accumulato risparmi durante la pandemia che in teoria potrebbero sostenere i consumi e gli investimenti anche nell'attuale contesto di aumento dei costi. Il basso livello di spesa rispetto ai redditi durante la pandemia, assieme alla forte volontà di aumentare i risparmi, ha consentito alle famiglie di accumulare. Nella seconda metà dell'anno scorso ci si era cullati nel sogno della ripresa e come si è visto per esempio le borse vi hanno creduto fortemente. Il clima di ottimismo era tale che le aziende potevano permettersi di chiedere denaro in prestito pagando interessi che rasentavano lo zero, gli Stati più solidi hanno potuto emettere a tassi negativi per lungo tempo. Ora la fiducia è notevolmente peggiorata e quello che molti esperti prevedono è un rallentamento della spesa nel corso di quest'anno, a livello sia di consumi sia di investimenti.

Adesso però il contenimento delle spese non basta più per conservare, anzi accrescere i capitali, dal momento che l'inflazione è tornata a erodere il potere di acquisto dei consumatori, avvittandosi in una spirale negativa. Giustamente alcuni osservatori avveduti fanno notare che quello che stiamo vivendo non è che l'inevitabile conseguenza della liquidità immessa nei mercati dalla Bce negli anni della pandemia (2020-21) e, prima ancora, negli anni del Quantitative

Easing (2015-19). Le une e le altre sono state politiche monetarie che hanno sostenuto l'economia, ma adesso presentano conseguenze del resto prevedibili, perché dopo anni di stampa di moneta non ci si può sorprendere che vi sia inflazione, acuita per di più da scarsità di beni e materie prime.

L'investitore deve tenere presente che la liquidità ha permesso forti rialzi sia nel reddito fisso sia nell'azionario, non sempre pienamente legati all'andamento dell'economia reale e alla creazione di valore. Nel 2020, l'anno della pandemia, il pil è sceso del 8,9% ma nel frattempo l'indice di borsa Ftse Italia Star (che riunisce le società ad alti requisiti) è salito del 14,1%. Mentre l'anno scorso il pil è salito del 6,6% e la capitalizzazione di Piazza Affari è balzata del 24,7%. Certo, il fatto che Piazza Affari sia da decenni una cenerentola tra le borse europee ha fatto sì che il suo recupero sia stato superiore agli altri mercati. In questo senso molto ha contato l'effetto Draghi e del suo governo che ha infuso fiducia nella capacità di ripresa dell'Italia. Allo stesso tempo quando le prospettive si sono deteriorate di fronte all'attacco russo, maggiore è stato il terreno perso, maggiore la disillusione rispetto alle aspettative piene di speranza alimentate ancora nei primi mesi dell'anno. Ora troppe sono le incognite sulle prospettive di pace. E troppe anche le certezze di elementi negativi, dall'inflazione al blocco dei rifornimenti e delle catene produttive, alla crescita dei debiti pubblici.

Il quadro non favorevole mette in crisi gli investitori, in bilico tra un desiderio di stare alla finestra confidando in tempi migliori e la consapevolezza che stando fermi ci si espone all'erosione del potere d'acquisto da parte dell'inflazione. Tempi impegnativi per i consulenti finanziari, chiamati a trovare soluzioni per sottrarsi alla morsa di questi due fattori. (riproduzione riservata)

Così il riscatto della laurea

Periodi recuperabili	Anni di corso più i crediti formativi
Periodo massimo	Durata legale del corso di studi