

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



MiFid II e la gara delle reti

Dall'evento romano Anasf ConsulenTia sono emersi importanti spunti di riflessione sul futuro della consulenza finanziaria in Italia. Politiche di remunerazione, tecnologie, millennials sono solo alcune delle sfide che attendono le sim. La voce degli esponenti del mercato a confronto

di Stefania Ballauco

A ConsulenTia 2017 Anasf ha presentato la sua posizione sulle novità legislative che interesseranno il settore della consulenza finanziaria nei prossimi mesi. L'Associazione ha espresso la propria contrarietà al divieto di erogazione del servizio di consulenza sia su base indipendente che su base non indipendente da parte dello stesso consulente finanziario, trovando sotto questo aspetto il favore degli esponenti delle reti, che hanno quasi tutti dichiarato di scegliere con convinzione il modello di business fino a ora offerto. Esistono però diverse zone grigie che dovranno essere chiarite in vista del recepimento della MiFid II, che riguardano i sistemi di remunerazione, i costi dei servizi di consulenza, l'impatto della tecnologia. Abbiamo girato questi interrogativi ad alcuni degli esponenti delle reti presenti a Roma. Ecco le opinioni di: **Sergio Albarelli**, amministratore delegato di Azimut Holding; **Massimo Doris**, amministratore delegato di Banca Mediolanum; **Alessandro Foti**, ad e dg Fineco; **Massimo Giacomelli**, responsabile della Rete di Consulenza Finanziaria Widiba; **Paolo Molesini**, ad Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking; **Ferdinando Rebecchi**, responsabile Bnl-Bnp Paribas Life Banker.

Domanda. Perché il mondo delle reti in Italia non scommette sulla consulenza indipendente, mentre lo ha fatto il legislatore, in alcuni casi in modo anche radicale come con la Rdr in Uk?

Rebecchi. Il legislatore sta interpretando e puntando a regolamentare un crescente bisogno di consulenza, d'informazione, di presidio del

rischio e di tutela che proviene dal risparmiatore. L'aver aperto, a favore di banche e reti, la possibilità di offrire sia il modello di consulenza su base non indipendente sia il modello su base indipendente e l'aver spinto verso una maggiore trasparenza, va proprio in questa direzione. Noi, come Bnl-Bnp Paribas Life Banker, intendiamo cogliere questa evoluzione normativa e di «domanda» come un'opportunità per offrire, a tendere, entrambi i modelli, proprio per venire incontro a nuove e diverse sensibilità che si svilupperanno nel tempo sia in capo ai consulenti finanziari che ai loro clienti.

Giacomelli. Il libero arbitrio non vuol dire scommettere su un tipo di consulenza rispetto all'altro. La MiFid II ha l'obiettivo di rendere più trasparente il rapporto tra clienti e aziende e soprattutto tutelare gli investitori sia dal rischio mercato

affermare che rimaniamo aperti per valutare ogni opportunità di sviluppo che il contesto normativo potrà offrire.

Foti. Opteremo per la soluzione non indipendente, ma nella realtà dei fatti metteremo a



Alessandro Foti

disposizione dei nostri professionisti e clienti anche servizi di consulenza indipendente. Una tipologia di consulenza nella quale Fineco ha scommesso da parecchio tempo, introducendo già dal 2008 un servizio dove il cliente paga la sola parcella di advisory, mentre si vede restituite le commissioni eventualmente presenti nei prodotti inseriti dal professionista nel portafoglio. In questo modo abbiamo cancellato qualsiasi conflitto d'interesse.

Albarelli. In Italia le reti hanno dimostrato di saper coniugare qualità di servizio e rendimenti per i risparmiatori persino in un contesto di tassi a zero, a dimostrazione che i modelli di business fondati sui professionisti della consulenza sono capaci di generare valore. Nell'emanare qualsiasi direttiva, e la MiFid II non costituisce eccezione, il legislatore imprime un'impronta di valenza comunitaria che non tiene conto delle peculiarità dei singoli paesi. In tal senso non sempre gli intenti del legislatore costituiscono un effettivo miglioramento per tutti. Ciò naturalmente non esclude che

potremmo, qualora i tempi si rivelassero maturi e sorgesse un'esigenza commerciale, ampliare il nostro modello in modo da proporre anche il servizio di consulenza indipendente.

Doris. Per rispondere a questa domanda, occorre fare una distinzione tra la teoria e la pratica. Dal punto di vista teorico, è ovvio che obiettivo del legislatore è quello di introdurre una normativa che porti a un miglioramento e a un progresso rispetto alla situazione attuale. Dal punto di vista pratico, tuttavia, è inevitabile scontrarsi con delle difficoltà oggettive. In questo senso, il consulente che opta per la consulenza indipendente è chiamato a una scelta netta, non potendo avere clienti ai quali offrire consulenza non indipendente. Questi ultimi pertanto dovranno essere riassegnati. In sintesi, uno scenario poco praticabile.

D.A ConsulenTia, avete tutti dichiarato di aspettarvi pressioni sui margini ma di sentirvi comunque ottimisti, chi perché convinto di poter aumentare il fatturato attraverso l'ampliamento dell'offerta ai clienti, chi attraverso un incremento della produttività del singolo cf grazie a supporti che lo sollevino dalle attività amministrative e burocratiche. Questa è la vostra strategia? E come formerete e motiverete i consulenti finanziari per affrontare queste sfide?

Giacomelli. Nei prossimi anni ci potrà essere un'evoluzione anche della profondità della domanda del mercato così come delle esigenze dei clienti. Non è quindi solo una questione di ampliamento dell'offerta o di efficienza. Non c'è la necessità di motivare i consulenti, per noi è stato un lavoro di team che loro per primi hanno impostato e suggerito all'azienda. Quindi la

convergenza della visione strategica della rete e della banca sono la migliore garanzia del risultato. Nello specifico poi, Widiba nasce sia già «MiFid compliant» che ad alto contenuto tecnologico garantisce costi di acquisizione molto bassi e gestione della clientela già completamente digitale per i processi a disposizione dei consulenti e naturalmente sul back office.

Doris. Ribadisco il mio ottimismo sul tema. Innanzitutto, perché ritengo che la contrazione dei margini sarà eventuale e, se si presenterà, sarà nel medio termine. In secondo luogo, perché sono a capo di una banca a tutto tondo, che può at-



Massimo Doris

tingere quindi a diverse fonti di ricavo in grado di compensare l'eventuale contrazione dei margini. Mi riferisco, in particolare, al segmento Protezione e al Credito: solo guardando quest'ultimo, a oggi abbiamo erogato circa 7 miliardi di euro, in crescita del 9% rispetto al 2015.

Molesini. Se guardiamo ai prossimi 5-10 anni riteniamo che il settore potrà dover gestire una diminuzione dei margini. Sarà fondamentale avere una strategia di sviluppo di lungo periodo che riesca a offrire a ogni banker una crescita del portafoglio annua tale

(continua a pag. 59)



Massimo Giacomelli

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

(segue da pag. 57)

da garantire, anche in un contesto di crescita lenta, un introito commissionale almeno uguale a quello che hanno conseguito finora. Un risultato possibile seguendo uno sviluppo non fondato solo sul reclutamento, ma legato all'aumento delle masse investite da parte dei clienti e all'ingresso di nuovi clienti, che per Fideuram - ISP PB rappresenta ormai un trend di lungo periodo. Chiaramente per diventare più efficienti ci vorranno dimensioni, strutture e organizzazioni adeguate e il nostro modello soddisfa le esigenze della clientela e dei consulenti finanziari.

Albarelli. Siamo ottimisti perché all'ampiezza della gamma di offerta e alla migliore tecnologia applicata alla consulenza finanziaria, si aggiunge quella flessibilità che ha penalizzato nel cambiamento altri soggetti, come gli istituti bancari tradi-



Sergio Albarelli

zionali. In Azimut affronteremo le sfide continuando a innalzare il livello di competenze dei nostri consulenti finanziari, che nel 2016 ci hanno posto ai vertici per qualità ed efficacia della formazione. Proseguiremo con l'aggiornamento tecnologico, capace di generare un significativo risparmio di tempo nello svolgimento delle attività dei consulenti e, di conseguenza, a vantaggio del cliente. Continueremo a sviluppare il nostro modello di consulenza dedicata a tutte le dimensioni del patrimonio, non solo a quella finanziaria, e a favorire il lavoro in team così come il personal branding dei singoli consulenti.

Foti. La nostra strategia è volta a mettere il consulente nella posizione di rispondere a tutto tondo alle necessità finanziarie del cliente. Una strategia che identifichiamo con il modello della cyborg advisory che, a differenza della robot advisory, esalta la centralità del consulente con il supporto imprescindibile della tecnologia. Per questo abbiamo, da un lato, rafforzato l'offerta nell'area credit, introducendo i mutui e dando nuovo impulso ai prestiti personali; dall'altro abbiamo ideato una nuova piattaforma tecnologica, X-Net, per sem-

plificare il lavoro dei nostri consulenti e aumentarne la produttività, permettendo loro di concentrarsi ancora di più sulla relazione con la clientela.

Rebecchi. Che ci fossero all'orizzonte pressioni sui margini era già chiaro e prevedibile anni fa; proprio e anche per questo abbiamo sin dall'inizio pensato a un modello di consulenza finanziaria «realmente» ad architettura aperta, trasparente e libero dal conflitto d'interesse (nella sostanza, allineato ai principi della MiFid II), che facesse finalmente evolvere e crescere la professione da «promotore» (di soli prodotti d'investimento) a vero «consulente», in condizione di ascoltare e soddisfare tutti i bisogni finanziari, bancari, parabancari, assicurativi non solo di privati ma anche di aziende e che potesse offrire servizi di protezione e consulenza patrimoniale, successoria, immobiliare ecc. Così facendo il cliente trova la soluzione ai suoi bisogni personali, familiari e della propria azienda attraverso un solo «entry point di fiducia» e il consulente vede evolvere la propria cifra professionale e sociale e aumentare la propria possibilità di ritorno di margini, più che compensando la riduzione dei margini sui soli servizi d'investimento. Questa importante evoluzione deve essere accompagnata da un'attività formativa, ma soprattutto da un modello operativo e d'offerta che preveda supporti sul campo a favore del consulente e dei suoi clienti.

D. Quali sono per voi le leve sia aziendali che settoriali che possono essere utilizzate per aumentare la quota di mercato (Qdm) delle reti, ora al 12%? Nei prossimi cinque anni qual è secondo voi la quota a cui plausibilmente ambire?

Molesini. Fideuram - ISP PB incrementa le proprie quote di mercato grazie a un modello di business vincente, basato sulla vicinanza al cliente, sull'ascolto delle sue esigenze finanziarie e su una consulenza che punta alla valorizzazione patrimoniale, attraverso un modello di servizio dedicato, anche in ottica transgenerazionale. La crescita della quota di mercato delle reti di consulenti finanziari è stata forte e stabile, nel corso degli ultimi anni. Ritengo che questa tendenza possa proseguire allo stesso ritmo, soprattutto a discapito delle strutture generaliste.

Foti. La principale leva di crescita di Fineco è e resterà quella organica, unica in grado di garantire uno sviluppo sano e sostenibile nel medio-lungo

periodo. Accanto a questa componente si aggiunge l'attività di reclutamento, prevalentemente rivolta a professionisti con portafoglio medio-alto cui



Paolo Molesini

si aggiunge un nuovo tassello con il recente lancio del nostro Progetto Private. Nei prossimi anni il mondo delle reti continuerà sicuramente il suo percorso di crescita, perché in grado di rispondere al bisogno di consulenza finanziaria professionale da parte della clientela. Una necessità che si fa sempre più pressante anche per le vicende che hanno caratterizzato negli ultimi anni alcuni segmenti del mondo bancario tradizionale.

Rebecchi. Investire sempre più in soluzioni digitali e informatiche che facilitino la vita al cliente e al consulente e adottare tutte le soluzioni che possano salvaguardare e proteggere «il bene» più importate che abbiamo e cioè «la fiducia» che i clienti ripongono nei consulenti finanziari. Quindi puntare sulla qualità delle persone, della trasparenza, dell'offerta, della consulenza, del controllo del rischio; questo è alla base del nostro modello, puntare all'ampliamento dell'offerta, aperta non solo ai privati e non solo ai servizi d'investimento, ma anche di finanziamento ed a tutti i servizi collegati. Questa industria può darsi l'obiettivo, nei prossimi cinque anni, di arrivare almeno al 20% di Qdm.

Doris. A livello di settore, l'elemento discriminante sarà rappresentato sempre di più dalla solidità dell'istituto. Sotto questo punto di vista, Banca Mediolanum primeggia oggi sia a livello italiano che a livello europeo, come dimostrato dal recente Comprehensive Assessment della Bce. A livello aziendale, Banca Mediolanum sta fortemente investendo su due elementi cruciali: la formazione dei Family Banker, con l'obiettivo di far evolvere la loro professionalità, e gli strumenti a loro disposizione, come ad esempio «5D Mediolanum Strategy» che ha recentemente ottenuto dall'Abi il «Premio 2017 innovazione sui canali. Acquisition, Cross Up Selling e multicanalità».

Albarelli. Grazie al vantaggio

competitivo acquisito dalle reti, è plausibile immaginare che la quota di mercato nei prossimi cinque anni possa salire anche al 18-20%. A condizione però che si mantenga alto il livello di innovazione e la crescita formativa continua. Su quest'ultimo aspetto, bisognerà porre particolare attenzione alle esigenze dei bancari che usciranno dagli istituti di credito, predisponendo percorsi formativi e aspetti contrattuali su misura.

Giacomelli. Le leve più che aziendali saranno di mercato e ci sarà una redistribuzione delle quote in funzione della capacità di diversi player di saper restituire modelli efficienti, efficaci e di reale competenza nelle reti e quindi di sostenibilità economica a garanzia del cliente e dell'impresa. Negli ultimi tre anni abbiamo assistito a una migrazione crescente di clientela che ha scelto un diverso modello di servizio, più attento alle sue esigenze e maggiormente professionalizzato. Trend che non sembra arrestarsi ma anzi confermare anche l'accelerazione degli ultimi mesi facendo ipotizzare una quota di mercato tra cinque anni di almeno il 20%.

D. Il settore si schiera a favore della robo-advisory intesa come strumento a supporto, e non in sostituzione, del cf. Questo discorso varrà anche per la clientela potenziale dei millennials? Come promuovere la figura del cf nelle fasce dei risparmiatori di domani?

Doris. La robo-advisory e la tecnologia in generale saranno sempre complementari e a supporto del lavoro di consulenza svolto dai professionisti, e non andranno mai a sostituirsi a esso. Ricordo, in questo senso, un'indagine Demia-Assogestioni su «I risparmiatori di domani» secondo la quale, tra i giovani dai 16 ai 35 anni, il 71% preferisce in ogni caso confrontarsi prima con un professionista.

Foti. Tra la nostra clientela notiamo che il fai-da-te è limitato a una componente soltanto residuale, anche tra la fascia di clienti più giovani. Quando si tratta di gestire e pianificare i propri risparmi e il proprio patrimonio, gli italiani mostrano una forte domanda di consulenza finanziaria. Un'impostazione che notiamo anche tra i cosiddetti millennials.

Albarelli. Per rispondere alle esigenze e attitudini di investimento dei millennials, diverse da quelle della clientela esistente, stiamo sviluppando un progetto focalizzato proprio sui risparmiatori di domani. Un progetto che andrà di pari passo con la formazione di giovani consulenti, avviata da qualche anno, con l'obiettivo di favo-

rare il passaggio generazionale all'interno della nostra Rete.

Giacomelli. Per noi rimane strumento a supporto della consulenza per l'interazione con il cliente finale. A maggior ragione riteniamo che il rapporto consulenziale debba diventare un asset con valenza formativa anche su giovani e meno abili in preparazione della loro evoluzione patrimoniale. Da non sottovalutare il passaggio generazionale che impatterà sia sui clienti che sui consulenti finanziari nei prossimi anni. Considerando l'età media degli italiani con risparmi, si ipotizza che circa il 65% delle masse gestite dal settore passerà nelle mani di generazioni più giovani, comportando nuovi modelli di relazione. Per affrontare questi mercati stiamo studiando e verificando l'opportunità di poter sostenere i nuovi approcci con modalità estremamente innovative a oggi in beta test.

Rebecchi. Soluzioni digitali sempre più comode, smart, easy devono essere costantemente ricercate, ma non solo per venire incontro alle abitudini dei millennials; queste devono soddisfare i bisogni più basilari (seppur importanti) di privati



Ferdinando Rebecchi

e piccole imprese; per le fasce di clientela affluent e private e per le offerte e consulenze a più elevato valore aggiunto siamo però convinti che la chiave del successo passa attraverso una seria consulenza e quindi, per noi Life Banker, il modello è quello della «robo for advisory», non quello della robo advisory.

Molesini. La nostra piattaforma «Alfabeta» a oggi viene utilizzata da oltre 2 mila cf, mentre sono circa 30 mila i clienti già registrati; numeri che indicano come si tratti di uno strumento congeniale tanto per la clientela attuale, con un'età media oggi più elevata, quanto per i «millennials», più aperti all'innovazione e alla tecnologia. Del resto l'elemento distintivo è proprio l'approccio multicanale a disposizione del private banker, attraverso un sito web e una modalità di contatto fisica e virtuale che consente di interagire con i clienti in modo completo, senza i vincoli dell'incontro fisico. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Pagina a cura
di **Sonia Ciccolella**
e **Mattia Suardi***

Un'Europa dinamica

L'associazione ha partecipato di recente alle consultazioni europee in tema di investimenti sostenibili, mercati dei capitali e big data

Anasf ha recentemente partecipato a tre consultazioni tenute dalle istituzioni europee e dedicate ai prodotti d'investimento al dettaglio e assicurativi pre-assemblati (Priip) con obiettivi d'investimento «sostenibili», alla mid-term review del progetto per la creazione dell'Unione dei mercati dei capitali e all'utilizzo dei Big Data da parte degli intermediari finanziari.

PRODOTTI PRIIP

Le tre Autorità di settore europee (Esma, Eba ed Eiopa) hanno posto in consultazione il proprio Technical Advice, destinato alla Commissione europea, per stabilire se un prodotto Priip ha obiettivi ambientali (green) o sociali (environmental or social objectives). Anasf ha formulato una serie di proposte per un'informativa più efficace per gli investitori - mediante l'introduzione di una scala numerica, da 1 a 7, per misurare l'impatto ambientale e/o sociale del prodotto - e per riconoscere il ruolo dei consulenti finanziari nel facilitare la comprensione, da parte dei risparmiatori, del significato degli obiettivi «sostenibili». Dal 1° gennaio 2018 società di gestione, compagnie assicurative e intermediari finanziari che realizzano Priip dovranno indicare se il prodotto ha obiettivi ambientali o sociali: in tal caso, la documentazione destinata all'investitore al dettaglio dovrà essere in grado di dimostrare la rilevanza degli obiettivi sostenibili, secondo le indicazioni attualmente allo studio delle Autorità europee. Più in generale, al di là delle tecnicistiche, Anasf ha evidenziato la necessità di una maggiore chiarezza per i risparmiatori quando si parla di investimenti con obiettivi green o sociali, mediante l'introduzione di un metodo di classificazione standardizzato che consenta di riconoscere con certezza se un investimento sia davvero sostenibile. La chiarezza è infatti il vero ingrediente necessario per lanciare il mercato degli investimenti sostenibili i quali, a loro volta, possono avere un ruolo di primo piano nel ripristinare la fiducia degli investitori.

CMU-MID TERM REVIEW

Nel 2015 la Commissione europea ha dato il via al piano d'azione per la creazione dell'Unione dei mercati dei capitali (CMU - Capital Market Union), un ambizioso progetto

per dar vita, entro il 2019, a un mercato unico dei capitali in Europa. Giunti a metà del percorso, la Commissione ha svolto una mid-term review per valutare lo stato di attuazione del piano, aprendo una consultazione a cui anche Anasf ha dato il proprio contributo. L'Associazione ha anzitutto sottolineato l'importanza degli incentivi fiscali quali driver per facilitare la raccolta di risorse per finanziare l'innovazione, le piccole medie imprese (Pmi), nonché gli investimenti a lungo termine e sostenibili. Anasf ha altresì menzionato le esperienze italiane dei piani di risparmio a lungo termine (Pir) e dei mini-bond e ha ricordato il ruolo dei consu-

lenti finanziari nel rafforzare l'impegno dei risparmiatori rispetto agli investimenti a lungo termine. Più in generale, secondo l'Associazione è importante considerare che i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, nell'ambito di una relazione di lungo termine, possono contribuire all'alfabetizzazione finanziaria degli investitori. Sempre in tema di educazione finanziaria, Anasf ha evidenziato l'importanza del sostegno che le istituzioni pubbliche, sia europee che nazionali, possono dare allo sviluppo dei progetti promossi dagli attori del settore privato in questo ambito. Con specifico riferimento al segmento dei fondi comuni

di investimento, l'Associazione ha suggerito la creazione di comparti speciali che investano in progetti a lungo termine, infrastrutturali e sostenibili, nonché nelle Pmi e nelle startup, aprendoli anche agli investitori al dettaglio. Rispetto alle barriere che si frappongono alla partecipazione della clientela retail ai mercati dei capitali, Anasf ha sottolineato che gli ostacoli sono dovuti, principalmente, alla regolazione del mercato e alle disparità fiscali tra gli Stati membri.

BIG DATA

Le nuove tecnologie consentono oggi, attraverso l'utilizzo di strumenti informatici quali

processori, software e algoritmi, di elaborare notevoli quantità di differenti tipi di dati (Big Data), secondo modalità che possono essere sintetizzate con le cosiddette tre V: volume, velocità e varietà. Il fenomeno riveste una grande importanza anche nel sistema finanziario, specialmente quando si pensa al trattamento dei dati dei risparmiatori e, dunque, alla necessità di garantire, al contempo, la tutela della privacy e l'offerta di prodotti e servizi che siano davvero rispondenti alle esigenze e alle caratteristiche della clientela al dettaglio. Vista la rilevanza del tema, le Autorità europee (Esma, Eba ed Eiopa) hanno tenuto una consultazione con l'obiettivo di esaminare i benefici e i rischi per gli intermediari finanziari e per i risparmiatori. Rispondendo alle Autorità, Anasf ha evidenziato quanto sia importante la trasparenza tra cliente e intermediario rispetto all'utilizzo dei dati e, soprattutto, ha sostenuto che la tecnologia non può sostituire l'apporto del consulente finanziario - che rimane imprescindibile - rivestendo, piuttosto, un ruolo di supporto nella prestazione del servizio di consulenza.

L'Associazione ha altresì segnalato i pericoli che possono scaturire da uno sviluppo incontrollato delle nuove tecnologie. Anzitutto, vi è il rischio di ripercussioni negative sui cittadini qualora i Big Data vengano utilizzati in modo scorretto o si verificino malfunzionamenti nelle procedure e nelle tecnologie utilizzate. In particolare, la sempre maggiore diffusione dei social media pone tutta una serie di interrogativi rispetto all'interpretazione soggettiva - e dunque potenzialmente arbitraria - delle informazioni sui cittadini, con il rischio di tradursi in una valutazione non realistica del loro profilo. Una fotografia al casinò pubblicata su Facebook può davvero essere la variabile determinante per rifiutare un finanziamento a un cliente?

Più in generale, il documento pubblicato dalle Autorità europee rappresenta un primo passo rispetto all'attenzione verso il fenomeno dei Big Data che, nel futuro, rivestirà un ruolo di sempre maggior rilievo nella vita di ogni cittadino.

**Ufficio studi Anasf*

Finestra Anasf sull'estero

Continua il dialogo e la presenza dell'Associazione agli appuntamenti internazionali sui temi del settore finanziario che interessano i consulenti finanziari.

Bruxelles, 7 marzo



Lo scorso 7 marzo il presidente di Anasf Maurizio Bufi e Vania Franceschelli (membro del Board Fecif, la Federazione Europea dei Consulenti e Intermediari finanziari) hanno incontrato presso la sede del Parlamento europeo Lauro Panella, advisor del presidente Antonio Tajani e responsabile dei temi finanziari, e i membri della Commissione Econ Herbert Dorfmann e Luigi Morgano. Al centro dell'incontro il ruolo del consulente finanziario, con particolare riferimento all'evoluzione della normativa di settore e al suo impatto sulla prestazione del servizio di consulenza: si tratta della direttiva MiFID II, della nuova direttiva sulla distribuzione assicurativa (IDD, Insurance Distribution Directive) e del Regolamento Kid Priip (dedicato al documento con le informazioni chiave per l'investitore). Si è altresì dato spazio alla presentazione delle attività dell'Associazione, alla realtà dell'Albo unico dei consulenti finanziari, nonché al ruolo dell'educazione finanziaria e della protezione dei consumatori. Per Anasf gli incontri svolti a Bruxelles rappresentano un'occasione importante per instaurare una collaborazione proficua con le istituzioni Ue, in considerazione del sempre più rilevante

impatto della legislazione europea nel contesto italiano.

Vienna, 27 marzo



Fédération
Européenne des
Conseillers et
Intermédiaires
Financiers

Il 27 marzo si terrà a Vienna la diciassettesima Assemblea Generale del Fecif, a cui parteciperanno i rappresentanti delle varie associazioni europee che aderiscono alla Federazione. Nel corso dell'assemblea verranno eletti le nuove cariche associative per i prossimi tre anni e saranno analizzati i progetti realizzati e di futura attuazione (ad esempio, il progetto di ricerca sulla distribuzione dei financial advisor in Europa e il nuovo database che raccoglie tutta la regolazione di riferimento per il settore). Per Anasf parteciperanno Vania Franceschelli, attuale membro del Board Fecif, e Mattia Suardi dell'Ufficio Studi.

**Principato di Monaco,
30 maggio-1 giugno**



La quindicesima edizione del Forum Cifa (Convention of Independent Financial Advisors) sarà una tre di giorni di conferenze ed eventi con esperti del settore provenienti da tutto il mondo per discutere dei profili di evoluzione del sistema finanziario rispetto alle numerose sfide che si prospettano a livello globale. Per Anasf parteciperà Vania Franceschelli, che darà il proprio contributo alla tavola rotonda prevista per il 1° giugno, dedicata alla pianificazione previdenziale e alle possibilità di scelta per i cittadini.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Francesca Pontiggia

In aula con Anasf

È ripartito a marzo il tour dei seminari. I riscontri dalle prime tappe svolte e un focus sui nuovi incontri in programma, tra Mifid II, fiscalità e pensioni

Avvziata a marzo, la tornata di seminari, con 13 tappe finora definite e già più di 1.600 iscritti, prosegue nei mesi di aprile e maggio, proponendo incontri di aggiornamento professionale riservati ai soci Anasf con docenti universitari ed esperti del settore e con la collaborazione di J.P. Morgan Asset Management e Anima. Le prime tappe, che hanno visto la partecipazione di oltre 500 associati nel mese di marzo, sono state l'occasione per approfondire diversi temi caldi per i professionisti.

A Napoli in particolare, dove si è aperto il tour Anasf il 9 marzo, è stato portato avanti un esperimento interessante: il Comitato territoriale dell'Associazione in Campania ha infatti pensato di proporre un titolo appositamente scelto per approfondire, in un percorso collegato, un aspetto diverso della tematica trattata nell'ultimo seminario svolto a ottobre nella stessa città - «L'utilizzo della leva fiscale per un'efficace allocazione del patrimonio» del prof. Francesco Renne. L'incontro di marzo, con il prof. Raulo Pisani di Sda Bocconi School of Management, si è concentrato sulla fiscalità delle polizze vita, strumenti che nell'attuale fase di mercato incontrano il favore dei risparmiatori, e ha indagato se e in che modo sia possibile immaginare un nuovo scenario fiscale di regolamentazione. Esperimento riuscito per il coordinatore Anasf in Campania Silvio Iacomino, che ha motivato la risposta positiva dei presenti con la capacità del prof. Pisani di tenere alto l'interesse della



Il seminario Anasf a Udine il 17 marzo



Ad Ancona con Gaetano Megale, il 15 marzo



La platea Anasf a Napoli, il 9 marzo

platea.

Ottimi risultati anche per l'appuntamento ad Ancona del 15 marzo, che ha visto protagonista il tema delle innovazioni normative della Mifid II relative alla consulenza finanziaria, con Gaetano Megale, presidente di Progetica, che ha fatto poi tappa anche a Genova il 22 marzo. Obiettivo del seminario è stato quello di individuare le modalità professionali che consentono di prevenire e gestire i rischi dell'impatto della Direttiva e acquisire un posizionamento consulenziale competitivo. Positivi anche in questo caso i commenti rispettivamente di Elisabetta Luna, coordinatrice Anasf nelle Marche, e Angelo De Martini, coordinatore territoriale in Liguria.

Tema ancora diverso per l'incontro di Udine del 17 marzo con Barbara Alemanni di Sda Bocconi, che, davanti a una sala gremita, ha saputo coinvolgere gli associati in un'ampia riflessione sui più recenti sviluppi in tema di wealth management, declina-

ti in chiave comportamentale. A detta di Loredana Diana, coordinatrice territoriale dell'Associazione in Friuli-Venezia Giulia, un intervento, il suo, chiaro e coinvolgente.

Al centro di molti degli appuntamenti già in programma tra aprile e maggio c'è poi un altro approfondimento sulla Mifid II che verrà recepita in Italia tra meno di un anno. La sete di formazione sull'argomento dimostrata dai Comitati territoriali, in collaborazione con i quali è stata elaborata l'offerta formativa 2017, si spiega considerando che la nuova direttiva determinerà impatti significativi per tutto il settore finanziario.

A occuparsene Luca Frumento, Avvocato e Consulente legale dell'Associazione, che, con il titolo «L'entrata in vigore della Mifid II. Cosa cambia per il consulente finanziario: regole informative, adeguatezza, consulenza e ricadute commissionali», avrà modo di incontrare i soci di ben sei regioni italiane. Questi appuntamenti saranno occasione per

acquisire, anche attraverso il riferimento a casi pratici, nozioni di base sulle disposizioni applicative della Direttiva, che consentano ai consulenti finanziari di meglio orientare l'attività professionale verso l'investitore, oltre che di poter interloquire con l'intermediario con cognizione di causa, a fronte delle novità che verranno proposte dalle società di appartenenza.

Un altro tema che ha trovato l'interesse dei Comitati territoriali è quello proposto da Andrea Carbone di Progetica: «Ape, Rita, cumuli ... e La Mia Pensione Inps: cosa non può non sapere un consulente nel 2017», con un appuntamento a Palermo, il 5 aprile, e uno a Firenze, il 26 maggio. Un approfondimento utile per i consulenti finanziari che desiderano comprendere «La Mia Pensione Inps», il servizio ad hoc dell'Istituto, ed essere in grado di aiutare i propri clienti ad orientarsi tra le novità pensionistiche introdotte dalla legge di Stabilità 2016, con l'obiettivo, come professionisti, di acquisire

sempre di più un ruolo centrale nella pianificazione, previdenziale e non. La fiscalità infine, dopo i risultati positivi ottenuti dal tema a Napoli in marzo, sarà protagonista di un incontro a Torino il 5 maggio, quando Francesco Renne di Fondazione Cuoa si concentrerà in particolare sui temi di maggiore rilevanza della fiscalità internazionale, evidenziando gli aspetti normativi che possono interessare fortemente il cliente.

Tutti i seminari dell'anno sono, come di consueto, accreditati per il mantenimento della certificazione Efp, che assicura standard di preparazione elevati per tutti i professionisti certificati, e costituiscono punteggio formativo per accedere all'esame Efa. In pagina il calendario finora definito e le immagini delle platee gremite dei primi appuntamenti di marzo con i seminari Anasf. Per consultare il calendario completo, approfondire i temi trattati e iscriversi www.anasf.it, sezione Formazione/seminari. (riproduzione riservata)

REGIONE	DATA E ORARIO	DOCENTE	SEMINARIO	LOCATION	PARTNER
LAZIO	martedì 4 aprile 2017 14.30 - 18.30	Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf	L'entrata in vigore della Mifid II. Cosa cambia per il consulente finanziario: regole informative, adeguatezza, consulenza e ricadute commissionali	Crowne Plaza Rome - St. Peter's - Via Aurelia Antica, 415 - Roma	Laura Simonini, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
SICILIA	mercoledì 5 aprile 2017 14.30 - 18.30	Andrea Carbone, PROGETICA	Ape, Rita, cumuli ... e La Mia Pensione Inps: cosa non può non sapere un consulente nel 2017	Grand Hotel et des Palmes - Via Roma, 398 - Palermo	Laura Simonini, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
SARDEGNA	venerdì 7 aprile 2017 9.00 - 13.00	Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf	L'entrata in vigore della Mifid II. Cosa cambia per il consulente finanziario: regole informative, adeguatezza, consulenza e ricadute commissionali	Caesar's Hotel - Via Charles Darwin, 2/4 - Cagliari	Laura Simonini, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
EMILIA ROMAGNA	giovedì 20 aprile 2017 9.00 - 13.00	Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf	L'entrata in vigore della Mifid II. Cosa cambia per il consulente finanziario: regole informative, adeguatezza, consulenza e ricadute commissionali	I Portici Hotel - Via dell'Indipendenza, 69 - Bologna	Laura Simonini, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
PUGLIA	venerdì 5 maggio 2017 9.00 - 13.00	Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf	L'entrata in vigore della Mifid II. Cosa cambia per il consulente finanziario: regole informative, adeguatezza, consulenza e ricadute commissionali	Hotel Parco dei Principi - Prolungamento Viale Europa, 6 - Bari - Aeroporto	Anima
PIEMONTE	venerdì 5 maggio 2017 9.00 - 13.00	Francesco Renne, Fondazione Cuoa	Internazionalizzazione e fiscalità: il quadro delle regole e i riflessi nella consulenza finanziaria	Starhotels Majestic - Corso Vittorio Emanuele II, 54 - Torino	Laura Simonini, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
VENETO	mercoledì 10 maggio 2017 9.00 - 13.00	Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf	L'entrata in vigore della Mifid II. Cosa cambia per il consulente finanziario: regole informative, adeguatezza, consulenza e ricadute commissionali	Crowne Plaza Padova - Via Po, 197 - Padova	Laura Simonini, Sales Executive, J.P. Morgan Asset Management
TRENTINO ALTO ADIGE	mercoledì 24 maggio 2017 9.00 - 13.00	Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf	L'entrata in vigore della Mifid II. Cosa cambia per il consulente finanziario: regole informative, adeguatezza, consulenza e ricadute commissionali	Camera di Commercio - Via Alto Adige, 60 - Bolzano	Anima
TOSCANA	venerdì 26 maggio 2017 9.00 - 13.00	Andrea Carbone, PROGETICA	Ape, Rita, cumuli ... e La Mia Pensione Inps: cosa non può non sapere un consulente nel 2017	Grand Hotel Baglioni - Piazza dell'Unità Italiana, 6 - Firenze	Anima

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Francesca Pontiggia

Giovani in formazione

A marzo l'associazione è tornata in aula con studenti di scuole superiori e università. Obiettivo promuovere educazione finanziaria e professione

Prosegue l'impegno di Anasf a favore dei giovani attraverso diverse iniziative sul territorio nel mese di marzo, tra cui Econo-mix, le Giornate dell'Educazione Finanziaria, manifestazione a cura di Feduf, Fondazione per l'educazione finanziaria e al risparmio, che propone lezioni dedicate a studenti, docenti e famiglie, a cura degli enti che si occupano sul territorio dei temi di cittadinanza economica.

Quella scelta da Anasf per i suoi interventi nell'ambito del progetto è una formula che convince: l'approfondimento di un'ora e mezza basato sul primo modulo di economic@mente, l'iniziativa di educazione finanziaria per le scuole superiori dell'Associazione, trova sempre il favore dei tanti studenti partecipanti. A cominciare dalla tappa a Forlì dello scorso 17 marzo, in occasione della quale Vania Franceschelli, responsabile regionale del progetto, ha potuto riscontrare l'entusiasmo e l'attenzione degli oltre cinquanta studenti e insegnanti presenti, che hanno dimostrato interesse a parte-

cipare anche all'intero percorso di economic@mente. A intervenire con lei il coordinatore territoriale Anasf in Emilia Romagna Stefano Lorusso che ha fatto i saluti iniziali, e Nicola Foletti, consigliere territoriale in regione.

Dopo la prima edizione romana di Econo-mix del dicembre 2015, Anasf è tornata a Roma il 22 marzo presso la sede Abi, davanti a una platea di oltre 150 studenti, anche in questo caso convinti dall'assaggio di economic@mente proposto dai relatori dell'Associazione - i formatori Guglielmo Bernardi e Luca Chiriaco, Daniela Repele, vicecoordinatrice del Comitato territoriale Anasf in Lazio, e Paolo Sessa, responsabile del progetto in regione - a intraprendere il percorso in aula già in questi mesi.

Il successo dell'iniziativa si mi-



Studenti in aula per Econo-mix a Forlì, il 17 marzo

sura anche nel numero sempre crescente di adesioni agli incontri Anasf nell'ambito di Econo-mix: a Rho, vista l'affluenza, sono state necessarie due sessioni nell'arco della stessa giornata, con le formatrici di economic@mente Alma Foti, consigliere nazionale Anasf, e Vittoria Bonetti, consigliere territoriale della Lombardia. Nell'ambito dell'impegno di Anasf per i giovani anche il tour dei Career Day è ricominciato a marzo, con l'obiettivo di fornire ai ragazzi dell'Università informazioni utili sulla figura

professionale del cf e sulle prospettive di carriera. La prima tappa 2017 si è svolta il 20 marzo presso l'Università degli Studi G. D'Annunzio di Pescara, dove duecento studenti hanno assistito

a due ore di approfondimento con partecipazione e interesse. E alla domanda di un partecipante su quale sia l'interesse dell'Associazione a promuovere la professione, è Carmelo Giorgianni, coordinatore Anasf in Abruzzo - che è intervenuto con il vicecoordinatore Dino Scrivani e Luigi Conte, responsabile dell'Area Formazione e Rapporti con le Università del Comitato Esecutivo - a rispondere «Anasf è attenta al tema del ricambio generazionale e guarda da sempre al futuro della professione, al quale anche voi potete contri-

buire».

Nel mese di marzo sono iniziati anche gli incontri nell'ambito di un'altra iniziativa che promuove la professione, giunta ormai alla sua quinta edizione, in questo caso a studenti delle scuole superiori. Si tratta del progetto «Diffusione della cultura economica e d'impresa nelle scuole medie superiori di Firenze e provincia», promosso dalla Camera di Commercio di Firenze, con l'obiettivo di far interagire il mondo della scuola con quello del lavoro. Anasf partecipa dal 2012 e ogni anno collabora alla realizzazione di incontri sulla professione e sull'importanza dell'educazione finanziaria nelle scuole della provincia, tenuti da esponenti del Comitato regionale della Toscana. Il via quest'anno è stato il 7 marzo presso il Liceo Rodolico di Firenze e sono già in programma altri cinque appuntamenti entro la fine di aprile. (riproduzione riservata)

19 MAGGIO 2017* <i>Modulo 1: analisi intermarket e quantitativa</i> <i>Sfruttare a proprio vantaggio le reazioni di causa/effetto che caratterizzano i mercati finanziari. Come scovare le opportunità di trading e comporre al meglio il proprio portafoglio. Le strategie long/short per minimizzare il rischio</i>	21-22 MAGGIO 2017 <i>Modulo 3: analisi tecnica avanzata</i> <i>Il market timing e il rispetto dei segnali: stop loss, target price e trailing stop. L'operatività intraday: wide range bars e volumi, i pull-back e l'Adx, le compressioni di volatilità e gli slim jims, le bande di Bollinger e il canale di Keltner</i>
20 MAGGIO 2017* <i>Modulo 2: analisi tecnica di base</i> <i>Analisi grafica e analisi ciclica: come interpretare l'andamento storico delle quotazioni e dei volumi di scambio. Le medie mobili e i principali oscillatori per costruire semplici strategie operative. Le teorie di Dow, Elliott e Fibonacci</i>	SCONTI FINO AL 35% PER CHI SI ISCRIVE ENTRO IL 15 APRILE www.mfiu.it/formazione Info specifiche: formazione@class.it 02.58.219.544



* Corso accreditato per 6 ore formative in modalità A ai fini del mantenimento Efa



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Attenti ai robo-advisors

Il consulente digitale può aiutare ad attrarre i piccoli risparmiatori, ma per un approccio personale continuerà a essere centrale la figura del cf

I robo-advisors sono un'opportunità da maneggiare con cura. Questo il messaggio emerso dalla conferenza «Robo - Advice, Threat or Opportunity», tenutasi lo scorso 23 febbraio a Londra e organizzata congiuntamente da Personal Finance Society (Pfs) e dalla European Financial Planning Association (Efpa Europe), in cui era presente anche Efpa Italia. Al centro della scena, per l'appunto, i robo-consulenti, ovvero piattaforme online in grado di fornire consigli finanziari o di gestire portafogli di investimento senza il coinvolgimento di un esperto in carne e ossa. Da molti visti come una rivoluzione nel campo dell'asset management, hanno fatto la loro entrata in scena nel 2008 e da allora sono più di cento le piattaforme disponibili. Ma se l'intervento della tecnologia, in questo caso, sia un bene o un male per il cliente finale e per il comparto nel suo complesso, è un tema ancora da chiarire. Molti gli aspetti analizzati durante la conferenza, prima di tutto l'evoluzione di un servizio che potrebbe effettivamente avvicinare molti nuovi clienti, attratti da un panorama digi-

tales e automatizzato, ma che potrebbe anche nascondere insidie da valutare attentamente.

È da considerare come al giorno d'oggi molti risparmiatori, soprattutto quelli aventi patrimoni meno importanti, siano riluttanti o addirittura non in grado di confrontarsi con il mercato della consulenza finanziaria professionale, intimoriti dalla percezione di costi elevati e assaliti da molti dubbi sull'effettiva creazione di valore per loro. In questo senso, un'offerta digitale potrebbe rappresentare un buon punto di ingresso, un accesso preferenziale al mondo del risparmio gestito che dovrebbe essere incoraggiata, usando un canale di comunicazione che rifletta perfettamente le esigenze di questo target.

Un'opinione, questa, espressa anche da Keith Richards, chief executive di Pfs, che ha ricono-

sciuto come il nuovo «consulente digitale» possa aiutare a riempire quel gap fatto di risparmi di dimensioni relativamente ridotte e della ricerca di un'efficienza sempre maggiore in termini di costi. Da qui, tuttavia, emerge il primo



problema, ovvero la necessità di determinare con precisione quali siano gli oneri e le commissioni ai quali il risparmiatore sta andando incontro. A tal riguardo, è emersa forte e chiara la posizione di Teresa Fritz, membro del Financial Service Consumer Panel, secondo la quale la trasparenza non è di casa, al momento, in questo tipo di piattaforme, con il consumatore che, quindi, invece di aumentare il suo livello di fiducia verso il mondo della consulenza se ne allontana an-

cora di più.

«Voglio vedere il cliente capire appieno qual è la rotta del viaggio che sta intraprendendo», ha puntualizzato Fritz. «Voglio vederlo accompagnato e voglio che il provider del servizio si prenda le sue responsabilità, come se avesse un rapporto faccia a faccia o via telefono». La tutela del risparmiatore, quindi, deve essere messa in cima alle

priorità ed è proprio questo che non renderà obsoleta la figura del consulente.

D'altronde, come ha sottolineato Ben Goss, chief executive di Distribution Technology, l'intelligenza artificiale non potrà mai sostituire il livello di interazione umana necessario in un contesto di pianificazione finanziaria. Un esempio tangibile può essere la comparazione tra due decisioni che implicano importanti esborsi da parte di una persona: la scelta di quale casa comprare e dove investire

i propri risparmi. Le caratteristiche dell'immobile da passare al vaglio sono limitate, mentre le ipotesi di investimento possono essere infinite e ognuna con differenti implicazioni. Questo è il punto dove un confronto con un esperto in carne e ossa, in grado di comprendere le diverse esigenze del singolo, si rende inevitabile.

Quanto in là può spingersi un algoritmo? «Nonostante questi possano fornire soluzioni valide per i piccoli risparmiatori, non potranno mai elaborare quelli che sono i bisogni specifici di ogni individuo», ha rimarcato Richards, evidenziando il rischio di un fallimento sistemico nel caso prendano piede dinamiche di vendita abusive. Situazioni che facilmente finiscono per dar vita a scandali ai quali il settore non è nuovo e che in passato hanno avuto origine proprio da processi di vendita stereotipati. (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Prove sul campo di economia reale

Banche, assicurazioni, family office, ma anche casse di previdenza. Ci sono soprattutto queste categorie di investitori tra i sottoscrittori di diversi fondi di private equity, strumenti che investono in aziende, cioè in pezzi di economia reale. Un balzo ardito se si pensa che il tradizionale punto di riferimento per chi, per esempio, si deve preoccupare di guadagnarsi le risorse per far fronte a impegni previdenziali, ossia erogare pensioni per lunghi periodi di tempo in cambio di premi o contributi versati in precedenza, sono stati finora (e in buona parte continuano a esserlo) i titoli di Stato. Il calo dei rendimenti sul versante del reddito fisso ha messo in crisi un modello che ha resistito quasi incontrastato per decenni, spingendo molti investitori istituzionali a cercare alternative. E anche nel caso degli immobili, altro rifugio considerato inossidabile per chi doveva assicurare rendimenti stabili, si è cominciata a intravedere la ruggine: dal 2007 i prezzi delle case che sono scesi quasi del 40%. In cerca di impieghi per sostituire mattone e reddito fisso, si è finalmente cominciato a prendere in considerazione l'economia reale, cioè attività produttive, aziende sane e ben gestite, capaci di macinare utili. Un passaggio non semplice se ci si mette nei panni di un gestore, per il quale si tratta di abbandonare i rendimenti sicuri di un tempo per affidarsi ai trend economici, con i loro alti ma soprattutto con i bassi, che portano con sé montagne di preoccupazioni. Ma se da un lato la navigazione si fa più movimentata, dall'altro si può sperare di recuperare le soddisfazioni perdute.

Certo, si tratta di affidarsi alle mani giuste. Esempi virtuosi, per citarne alcuni, si trovano anche sul listino di Piazza Affari, dove sono quotate holding d'investimento molto abili nel selezionare pezzi del famoso made in Italy, quindi

aziende manifatturiere basate in Italia ma capaci di esportare all'estero gran parte della produzione. Eclatante il caso di Tamburi investment partners, il cui titolo è più che raddoppiato in pochi anni, o di Dea Capital, che accanto a un portafoglio immobiliare gestito perlopiù per conto terzi dispone anche di fondi di private equity a tema, come l'alimentare o l'energia. Quest'ultimo è andato particolarmente bene: ai sottoscrittori è già stato restituito metà del capitale versato, dopo due sole partecipazioni liquidate (i cosiddetti exit) e ben sette ancora da dismettere. Un successo che sta inducendo i promotori a lanciarne un secondo, di dimensioni maggiori. Un altro esempio, giusto per completare un quadro che non vuol essere esaustivo ma solo rendere l'idea di quante e quali siano le iniziative che si muovono in questa direzione, sempre attingendo al listino della borsa di Milano, è 4Aim sicaf, molto particolare perché mira a selezionare società dell'Aim Italia, il mercato alternativo delle pmi, promosso e curato da Borsa italiana. Sempre con un orizzonte a lungo termine, qui si mira alla valorizzazione di piccole società, a volte poco più che startup, che cercano di cavalcare le nuove tendenze dell'economia, prima tra tutte la rivoluzione digitale, ma anche quella ambientale e dell'efficienza energetica.

Non si tratta di spacciare queste soluzioni come un rimedio assoluto a tutti i mali. Ultimamente le borse hanno dato soddisfazione, anche se non tutte nella misura di Wall Street (con i timori che la lunga stagione dei record porta con sé). Ma già sappiamo che a tutte le fasi ascendenti seguiranno le flessioni. Pertanto solo chi dispone di tempi lunghi e sangue freddo può contare sul fatto che da qui verranno i rendimenti necessari per la sua pensione e la sua assistenza future. (riproduzione riservata)

Diventa socio a soli 99 €

Anasf riserva ai professionisti under 35 la possibilità di iscriversi all'Associazione usufruendo di una quota speciale del valore di 99 euro. L'iscrizione agevolata ha validità per i primi dodici mesi e dal secondo anno sarà pari a 156 euro.

Quali sono i vantaggi di essere socio Anasf? L'adesione consente ai consulenti di beneficiare di una serie di servizi a loro esclusivamente dedicati.

In dettaglio:

Copertura assicurativa: è riservata ai soci attraverso una polizza di tutela legale in difesa dell'esercizio dell'attività professionale, in caso di procedimenti penali e ricorsi di natura tributaria fiscale. La copertura messa a disposizione dall'Associazione, estendibile alle vertenze civili attraverso una polizza integrativa, ha lo scopo di fornire un servizio qualificato di consulenza e assistenza legale e il rimborso delle relative spese.

Team di esperti: è a disposizione degli iscritti per consulenze in ambito legale, fiscale e previdenziale.

Guide di aggiornamento professionale: con approfondimenti sulla disciplina legale, fiscale e previdenziale che regola l'attività di consulente finanziario, i focus sono consultabili e scaricabili dal sito dell'Associazione.

Seminari: gratuiti per i soci e organizzati in partnership con le società di gestione e con docenti universitari ed esperti del settore su tutto il territorio, gli incontri sono utili per il mantenimento annuale della certificazione Efa in modalità A ed Efp per quattro ore.

Prodotti editoriali: ogni mese i soci ricevono sulle proprie scrivanie CF e CFNews, inserto di Milano Finanza e magazine allegato, con approfondimenti sulla professione e sull'Associazione.

Convenzioni: Anasf ha siglato numerosi accordi commerciali che danno la possibilità di acquistare prodotti e servizi a condizioni agevolate.

Anche i consulenti in pensione (non più iscritti a Ocf - Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari) possono usufruire della quota a 99 euro e delle agevolazioni sopraelencate.

Per iscriversi telefonare al numero 02/67382939 o visitare il sito www.anasf.it, sezione «Diventa socio».