

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



# Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



## Team di squadre vincenti

Anasf prosegue con gli appuntamenti di ConsulenTia digitale 2021: dalla sostenibilità al tema dei giovani, ponte valoriale tra la finanza e l'economia reale. Il percorso non è concluso: alla prossima tappa, il 25 maggio, si parlerà di innovazione e digitalizzazione

di Arianna Porcelli

«Non si cambiano mai le cose combattendo contro la realtà esistente. Per cambiare qualcosa, bisogna costruire un modello nuovo che renda obsoleto quello vecchio», affermava l'inventore, architetto e filosofo Richard Buckminster Fuller. ConsulenTia ha scelto di tracciare il percorso del primo semestre dell'anno ingrandendo la lente sui tre focus di sostenibilità, giovani e innovazione, perimetro ampio attraverso il quale si compirà il futuro, delineato da questi tre aspetti fondamentali che le generazioni di oggi e di domani mettono al centro dei loro interessi. La sfida fondamentale sta nel semplificare i processi e liberare il tempo per la relazione. «Dobbiamo riportare al centro la comunicazione e l'interazione tra esseri umani al fine di disciplinare i processi di scelta e di selezione, in qualsiasi ambito, nella dimensione della consapevolezza, attraverso il contributo di professionisti di altissimo profilo culturale ed etico. Abbiamo il diritto dovere di contribuire al cambiamento di quei paradigmi che hanno condotto il Paese in una crisi che ha portato a un livello altissimo la disoccupazione giovanile. Anasf ha già colto la sfida e vuole essere da esempio per costruire un nuovo modello di sviluppo sostenibile per la categoria», ha dichiarato **Luigi Conte**, presidente di Anasf.

Sono stati oltre 800 i partecipanti - tra cui molti giovani collegati in diretta streaming su [www.consulentia2021.it](http://www.consulentia2021.it) - che hanno potuto cogliere spunti interessanti e sfidanti durante la seconda tappa di ConsulenTia del 13 aprile, e sono stati tre gli aspetti sottolineati dagli ospiti del convegno inaugurale intitolato «Dalla finanza all'economia reale: per un futuro giovane e sostenibile»: attrarre i giovani attraverso un processo accademico e culturale

legato al rapporto con le università, affiancare le nuove leve per aiutarle ad affermarsi nella professione e, infine, una sfida importante per il governo, e cioè su quanto vorrà investire sui giovani e il loro futuro. Dal canto suo, l'Associazione si è già impegnata a dare il suo contributo in termini sia di formazione che di sostegno alla professione di cf e di affiancamento al mondo politico e istituzionale, per individuare le migliori soluzioni.

Tra i relatori intervenuti al convegno Anasf, oltre all'ospite di casa **Luigi Conte**, due voci dal mondo politico **Fiammetta Modena**, 5<sup>a</sup> Commissione Bilancio del Senato della Repubblica, e **Massimo Ungaro**, VI Commissione Finanze della Camera dei Deputati. Dall'ambito universitario **Emanuela Giacomini**, professoressa di Economia degli intermediari finanziari dell'Università di Macerata. A rappresentare il successo dell'imprenditoria e del passaggio generazionale **Francesca Nonino**, responsabile comunicazione web, mercato russo e americano e sesta generazione di Nonino Distillatori. Presente anche il mondo delle reti, grazie alla partecipazione di **Marco Tofanelli**, segretario generale Assoreti. Tutti riuniti per commentare i dati presentati da **Nicola Ronchetti**, fondatore e ceo Finer. A moderare l'incontro **Andrea Cabrini**, direttore Class CNBC.

In questa tappa Anasf ha voluto mettere in luce le potenzialità e le attitudini comunicative dei giovani consulenti finanziari, come

un passaggio generazionale di successo sta nell'integrazione delle generazioni esistenti, trasmettendo la passione e creando un legame che consenta di sviluppare le aziende. «Relazionarsi con le nuove generazioni è diverso», ha sottolineato, evidenziando come sia importante comunicare con lo stesso stile dei giovani, oggi più diretto e paritario, con una preferenza per la trasparenza e la sostenibilità, in un rapporto legato alla sensibilità e all'empatia. I giovani cf sono smart, esigenti, nativi digitali, utilizzano il social network con una frequenza doppia rispetto alla media e hanno molto da insegnare ai senior perché possiedono le competenze complementari e l'esperienza del nuovo mondo utili per interloquire efficacemente anche con i giovani risparmiatori. Il loro percorso professionale dunque è un tema fondamentale, toccato anche dalla professoressa Giacomini, secondo la quale «l'educazione finanziaria e la formazione dei giovani rimangono il punto nodale per far prima conoscere la professione - ancora poco nota tra i giovani studenti - e poi avviarli all'attività con le giuste competenze. Ma è importante soprattutto creare un contatto diretto con i cf e le reti», ha commentato Giacomini rilevando i molti benefici dei Career day organizzati con Anasf.

«Le reti hanno già cominciato a inserire giovani risorse con incentivi e programmi di formazione e di tutoring», ha testimoniato Tofanelli, che ha sottolineato la costante e continua volontà del settore delle reti di investire in questo percorso di crescita. Su questo fronte sono molte le convenzioni attivate con le Università per lavorare sulla formazione dei cf e rispondere ai requisiti di conoscenze e competenze richiesti da Consob e da Esma che si traducono in migliore relazione con il cliente e diffusione di educazione finanziaria. «Assoreti affianca l'industria con sostegni economici ai primi anni di attività e con

un percorso formativo consolidato e attività di affiancamento in team in azienda», ha concluso Tofanelli. Durante il convegno sono stati premiati **Giacomo Mazzolo** e **Fabio Parpinel**, i vincitori della VII edizione della borsa di studio J.P. Morgan Asset Management - Anasf intitolata ad **Aldo Vittorio Varenna**, con la partecipazione di **Lorenzo Alfieri**, country head di J.P. Morgan AM, che si è complimentato con i vincitori invitandoli a proseguire il percorso di cf. «L'impegno intrapreso sette anni fa con Anasf ha un significato importante per la continuità della professione», ha commentato Alfieri. «Supportare l'esperienza del risparmio gestito affiancando il ricambio generazionale anche con attività info/formativa è fondamentale per la società, non solo per la crescita del sistema ma soprattutto per le giovani leve», ha concluso.

«Per la seconda tappa di ConsulenTia digitale abbiamo voluto riunire sul medesimo palco i protagonisti dei principali cambiamenti in atto per stimolare le migliori strategie da implementare ed evidenziare le aree di intervento su cui lavorare per rimanere competitivi e affrontare il mercato del futuro», ha commentato Conte, «il rapporto tra Università e cf rappresenta il principale snodo che permetterà di dare il giusto slancio alla professione; le politiche fiscali e remunerative a favore dei giovani cf potranno consentire un fluido passaggio dal mondo accademico a quello del lavoro. Altrettanto importante è incentivare i cf senior ad accompagnare i giovani nel futuro della professione. Prestare un servizio di consulenza all'avanguardia non può prescindere da un investimento serio sulle nuove generazioni e Anasf continuerà a dare il suo contributo per l'evoluzione della professione», ha concluso il presidente Conte.



(continua a pag. 48)

# I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

(segue da pag. 47)

Il tema dei giovani è stato declinato nei diversi incontri a cura delle società partner di ConsulentiTia, che hanno raccontato gli effetti dei cambiamenti demografici in corso sui mercati, nazionali e internazionali.

## Lombard Odier Investment Managers SOSTENIBILITÀ:

### PASSAGGIO GENERAZIONALE DI UN PIANETA MIGLIORE

**Giancarlo Fonseca**, head of distribution Italia di Lombard Odier, ha sottolineato la connessione tra sostenibilità e passaggio generazionale: investire il patrimonio dei clienti su temi di sostenibilità permette di raggiungere due obiettivi, e cioè proteggere i patrimoni dalla rivoluzione delle aziende che usciranno dal mercato e consentire alle famiglie di trasferire il patrimonio alle generazioni future, evitando che lo stesso sia sottoposto a rischi fiscali, economici e finanziari. Con due eccellenti imprenditori italiani si è discusso dell'impatto della rivoluzione della sostenibilità sulle generazioni future: **Davide Oldani**, chef del ristorante D'O, due stelle Michelin e una stella Green, ha raccontato come la sostenibilità è entrata nella sua cucina, e **Davide Bollati**, presidente del Gruppo Davines, ha concretizzato il suo sogno, quello di realizzare una impresa green e trasformare uno stabilimento produttivo in un villaggio simbolo di bellezza, benessere e sostenibilità in un'impresa rigenerativa ed inclusiva, di Target NetZero.

## J.P. Morgan Asset Management

### DECADE ASIATICA: UN'OPPORTUNITÀ DI CRESCITA CHE GUARDA ALLE NUOVE GENERAZIONI

L'Asia ospita il 60% della popolazione mondiale e oltre 380 milioni di cinesi e 480 milioni di indiani hanno meno di 20 anni, più del doppio dell'intera popolazione de-

gli Stati Uniti. La popolazione in età lavorativa in Asia è destinata a crescere fortemente e l'aumento dei redditi sarà probabilmente uno dei temi di investimento più importanti dei prossimi anni. Si prevede, infatti, che la classe media asiatica crescerà di circa 1,2 miliardi di persone, portando ad una spesa potenziale aggiuntiva per i consumi di 18mila miliardi di dollari americani entro il 2030. In un'intervista ad **Emily Whiting**, investment specialist del fondo JPM Asia Growth Fund, **Lorenzo Ferrari**, sales executive J.P. Morgan AM, ha analizzato le opportunità di crescita che guardano alle nuove generazioni in Cina, India e nel resto dell'Asia. Popolazioni che stanno vivendo un miglioramento dello stile di vita e dell'aspettativa di vita e che produrranno notevoli modifiche per il continente asiatico.

### T.Rowe Price QUANTO È GIOVANE IL NOSTRO PORTAFOGLIO CLIENTI? COME INDIVIDUARE I POSSIBILI PUNTI DEBOLI E AGIRE DI CONSEGUENZA

1.915 miliardi passeranno di mano nei prossimi 10 anni; il 50% degli eredi cambia cf quando riceve il patrimonio e il 21% degli attuali clienti sarà coinvolto in un trasferimento di ricchezza nel prossimo decennio. Di conseguenza serve una nuova modalità per avvicinare la generazione degli eredi ed è sempre più importante essere consapevoli della composizione del proprio portafoglio per capire dove focalizzare le attività e creare solidi rapporti con i familiari dei clienti per assicurare continuità nel-

la gestione del patrimonio. Su questo ragionamento **Federico Domenichini**, head of advisory Italy di T.Rowe Price, ha presentato Loyalty Program, il progetto che offre alcuni spunti di riflessione pratici per analizzare il proprio portafoglio clienti, individuarne la vulnerabilità, attraverso esercizi e suggerimenti utili per avvicinare l'intero nucleo familiare dei clienti più importanti e per capire come le dinamiche familiari influiscono sulla gestione del portafoglio.

### Goldman Sachs Asset Management I MILLENNIALS E GLI INVESTIMENTI A IMPATTO AMBIENTALE: POSIZIONATI DALLA PARTE GIUSTA DEI TREND

**Emanuele Negro**, executive director di Goldman Sachs AM, ha fatto il punto sul mondo all'apice di una rivoluzione in tema di sostenibilità, una rivoluzione alimentata dalle nuove generazioni, che si è estesa ad ogni fascia di età. Le aziende - sottolinea Negro - stanno subendo importanti pressioni da parte dei governi, degli stakeholder e dei consumatori affinché adottino modelli di business sostenibili. L'impatto ambientale è uno dei più importanti megatrend che stanno cambiando il modo in cui viviamo e lavoriamo e che dovrebbe cambiare anche il modo in cui investiamo. **Richard Wiseman**, client portfolio manager - Fundamental Equity Team del gruppo Goldman Sachs AM, ha posto l'attenzione sullo stile di vita dei millennials, che si sta estendendo positivamente a tutte le gene-

razioni: hanno a cuore i temi ambientali e l'avvenire del pianeta; sono consumatori potenti, spendono il denaro in maniera diversa rispetto al passato e hanno una struttura valoriale legata all'ambiente e al cambiamento climatico.

### Capital Group IL RUOLO DELLA DOMANDA REPRESSA NELLA RIPRESA DELL'ECONOMIA REALE: IL SETTORE DELL'AVIAZIONE

Nel corso dell'ultimo anno le abitudini dei cittadini del mondo sono cambiate drasticamente, adattandosi per quanto possibile alle condizioni imposte dalla pandemia, a spese dei consumi e con un impatto significativo sull'economia reale. Se per alcuni servizi le nuove modalità di fruizione sono state migliorative, in altri ci si è dovuti adattare, facendo crescere una domanda repressa che è in attesa di esplodere non appena ce ne saranno le condizioni. Nel corso della presentazione **Martina Bozzano**, associate director di Capital Group Italia, ha condotto i partecipanti in un viaggio nel settore dell'aviazione, settore che ha vissuto un crollo epocale rispetto alla media ma che beneficerà della domanda repressa e potrà, nel breve periodo, raggiungere le soglie toccate nel 2019. Numerosi esempi attestano il trend, le crisi passate e l'esperienza recente della Cina segnano il futuro. In Asia 150 milioni di persone nel 2019 prendevano per la prima volta il primo volo aereo, il ceto medio crescerà molto nei prossimi anni e di conseguenza la domanda di volare.

### Invesco DNA DELL'INVESTITORE ITALIANO: LIQUIDITÀ O RENDIMENTO?

Dalle crisi nascono le opportunità? Recenti indagini di mercato dimostrano come dopo la crisi del 2008 molti italiani si dichiarano disponibili a correre qualche rischio in più per raggiungere il proprio obiettivo. Il

risparmio è da sempre un'attitudine che caratterizza gli italiani, e a trarne il maggiore beneficio sono i conti correnti. La quantità di liquidità sui depositi ha sfondato quota 1.700 miliardi, attestandosi complessivamente 1.714 miliardi, in aumento del 9,5% rispetto al 2019. Liquidità che potrebbe essere meglio sfruttata per progetti concreti, anche dai più giovani. **Giuliano D'Acunti**, country head per l'Italia di Invesco, ha riflettuto sull'importanza di individuare una soluzione di investimento che possa rispondere al meglio alle attuali esigenze dei clienti italiani. La risposta di Invesco è Invesco Pan European High Income Fund, un fondo in grado di contemperare la ricerca dell'income e l'attitudine italiana al risparmio. A presentare i prospect dell'anno: **Thomas Moore**, co-gestore di Invesco Pan European High Income Fund.

### Natixis Investment Managers SUBSCRIPTION ECONOMY. INVESTIRE NEI NUOVI MODELLI DI CONSUMO

**Barbara Galliano**, deputy country head, head of Retail Distribution di Natixis, ha presentato il nuovo modello di business della Subscription economy, che si è affermato con l'evolversi dei trend riguardanti demografia, tecnologia e sostenibilità, a cui molti settori si stanno convertendo. Il modello è basato su abbonamenti, come ad esempio i settori dell'entertainment, dei media, del software e della mobilità. La Subscription economy ha di fronte un ingente potenziale di crescita grazie a nuovi modelli di consumo, non più «usa e getta» e particolarmente graditi ai segmenti più giovani di consumatori, che dalla proprietà dei beni si spostano verso la fruizione di servizi in «abbonamento» per fruire in modo più libero e flessibile l'esperienza d'uso. A fare il punto **Sam Richmond-Brown**, client portfolio manager Thematics AM e **Luca Galgani**, direttore vendita Zuora Italia. Personalizzazione, servizio e fiducia/fedeltà: sono stati definiti i key point del modello.

Il 25 maggio ConsulentiTia - Come l'energia incontra l'innovazione, sarà la tappa di chiusura del primo semestre dell'anno che renderà in maniera chiara la traccia di un percorso da iniziare oggi e da proseguire nel futuro. ConsulentiTia affronterà i temi dell'innovazione e della digitalizzazione su [www.consulentia2021.it](http://www.consulentia2021.it). Per rivedere la prima edizione sulla sostenibilità e la seconda edizione sui giovani visitare il sito dell'evento o il canale YouTube dell'Associazione. (riproduzione riservata)



Luigi Conte, presidente Anasf, Marco Tofanelli, segretario generale Assoreti, e Andrea Cabrini, direttore Class CNBC al convegno inaugurale



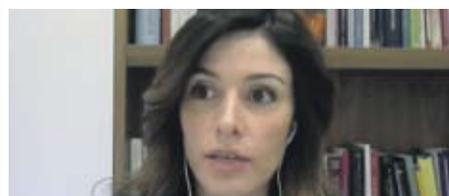
Massimo Ungaro, VI Commissione Finanze della Camera dei Deputati



Fiammetta Modena, 5ª Commissione Bilancio del Senato della Repubblica



Francesca Nonino, responsabile comunicazione web, mercato russo e americano di Nonino Distillatori



Emanuela Giacomini, professoressa di Economia degli intermediari finanziari dell'Università di Macerata



Nicola Ronchetti, fondatore e ceo Finer



Lorenzo Alfieri, country head di J.P. Morgan AM

 **CONSULENTIA 21**  
IL PIÙ GRANDE APPUNTAMENTO DEI CONSULENTI FINANZIARI

# Come l'energia incontra **l'innovazione**



SAVE THE DATE

**25 MAGGIO  
2021**

**IN STREAMING SU**  
[www.consulentia2021.it](http://www.consulentia2021.it)

UN EVENTO IDEATO DA  
 **ANASF**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

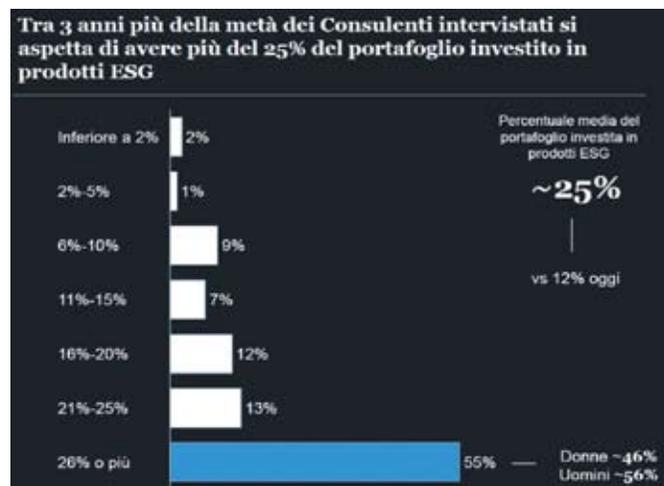
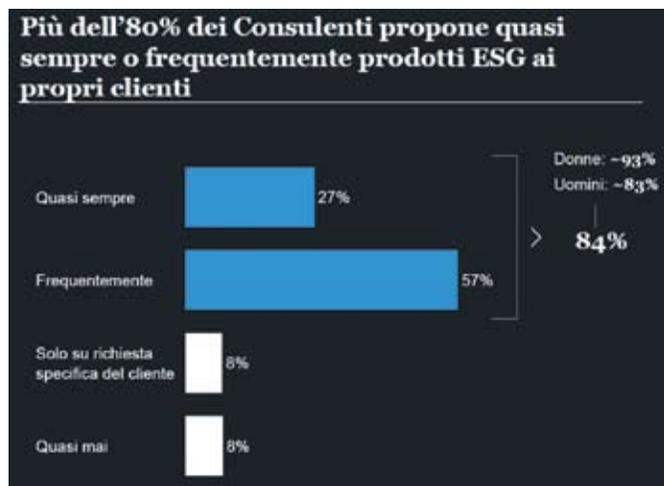
## I cf credono negli Esg

Pagina a cura di Arianna Porcelli

L'applicazione del concetto di sviluppo sostenibile all'attività finanziaria è ben avviata, sul mercato sono già presenti numerosi strumenti e per indagare i trend legati al mondo degli Esg Anasf ha collaborato con McKinsey in un'indagine per raccogliere percezioni e aspettative dei consulenti finanziari e per anticipare le richieste del settore.

I prodotti Esg hanno dimostrato di avere buone performance ma sono molti i fronti su cui lavorare per aumentare la sensibilità degli italiani sugli investimenti sostenibili. Nel dettaglio i risultati della ricerca evidenziano che il 13% delle masse dei consulenti finanziari è investito in prodotti Esg e più del 30% di loro ha più del 15% del portafoglio dei clienti investito in strumenti sostenibili. La maggior parte del campione sostiene di avere un livello medio-alto di familiarità con questi prodotti e li propone quasi sempre o frequentemente ai propri clienti. I cf dimostrano così di essere attenti al tema e stanno affinando la loro formazione ma è necessaria una maggiore informazione sui prodotti Esg sia a

Tanti gli spunti emersi dalla recente ricerca McKinsey e Anasf. Tra numeri e percezioni si delineano le aspettative di consulenti finanziari e mercato



Fonte: Ricerca McKinsey-Anasf 2021

livello medio, per diffondere tra i cittadini i benefici degli investimenti social e di governance - aspetti meno conosciuti dei prodotti Esg - e aumentare la loro educazione finanziaria, considerata importante per contribuire a sviluppare ulteriormente gli investimenti sostenibili, sia per una formazione più puntuale dei professionisti del settore, aspetto su cui il 62% del campione ritiene che le reti

non prevedono ancora una formazione sufficiente sui prodotti Esg.

A seguito della pandemia, l'interesse dei clienti è aumentato (secondo il 75% dei cf) e la metà di loro è potenzialmente interessata ad investire in prodotti Esg in quanto ritiene abbiano un impatto positivo su ambiente e società (secondo il 70% dei clienti) ma non accetterebbe costi superiori per

un prodotto Esg. Dalla ricerca emerge anche un altro elemento importante, ovvero che l'interesse verso investimenti sostenibili è correlato all'età dei clienti. La metà del campione ritiene infatti che i giovani siano i più coinvolti. Sappiamo inoltre che la maggior parte dei clienti dei cf, con un notevole patrimonio investito, non sono giovani ma appartengono alla classe dei baby boomers, da

cui ne deriva come evidente la necessità di creare un contatto tra generazioni per favorire la contaminazione dell'anima sostenibile dei millennials con quella dei risparmiatori senior e del loro patrimonio.

Riguardo alle aspettative future si nota che la maggior parte dei cf ritengono che la rete di cui fanno parte abbia un'offerta di prodotti Esg adeguata alle attuali esigenze di mercato, un po' meno a quelle future. È notevole la crescita attesa del portafoglio dei cf nel breve periodo: tra tre anni più della metà del campione si aspetta di avere più del 25% del portafoglio investito in prodotti Esg, contro l'attuale 12%.

Gli spunti emersi dall'indagine richiamano all'attenzione tutti gli attori del settore: le reti da un lato, chiamate a supportare la crescita degli investimenti sostenibili, i consulenti finanziari dall'altro, che dovranno tenere il passo sulla normativa e aggiornare puntualmente le loro conoscenze e competenze. E non ultimo, il mondo istituzionale, chiamato a porre la sua attenzione anche su una maggiore educazione finanziaria ad ampio spettro ai cittadini e a incentivare tutti i settori verso una crescita sostenibile del Paese.

«Siamo di fronte a un nuovo stadio di cambiamento che coinvolge la ridefinizione dell'approccio individualista e la ricerca di un modo di essere più autentico e sostenibile a favore delle generazioni che verranno, della futura governance e del pianeta», ha commentato Germana Martano, direttore generale di Anasf.

Il panel della ricerca è composto da 350 consulenti finanziari soci Anasf, con una media di 54 anni, più di 10 anni di anzianità nella rete e un portafoglio medio tra i 24 e i 28 mln di euro. (riproduzione riservata)

## La finanza sostenibile è sostenibile

La categoria dei consulenti finanziari ha dichiarato di avere grande attenzione al tema della sostenibilità. A commentare la ricerca Cristina Catania, senior partner McKinsey.

**Domanda. Come descriverebbe il comportamento dei consulenti finanziari nella gestione della clientela in questa fase di transizione verso maggiori investimenti sostenibili? Quali le strategie che stanno mettendo in atto le reti?**

**Risposta.** La transizione verso maggiori investimenti sostenibili viene ampiamente sostenuta e incentivata dai consulenti finanziari. I risultati mettono in luce che le reti stanno investendo nella ricerca e nello sviluppo dell'offerta di prodotti Esg, mettendo a disposizione dei consulenti finanziari strumenti dedicati (tra cui ad esempio materiale di marketing o piattaforme digitali). Per poter soddisfare la domanda del mercato, che ci aspettiamo continuerà a crescere in futuro, è necessario proseguire con questi investimenti e far in modo che si verifichi una maggiore integrazione dei criteri Esg nella gestione di tutte le asset class, al fine di perseguire una più efficiente diversificazione anche nel portafoglio core e non solo nelle componenti tematiche.

**D. La ricerca offre una fotografia anche sul comparto della clientela dei cf: qual è il sentiment dei risparmiatori verso questi prodotti? E come incentivarli verso gli investimenti SRI?**

**R.** L'interesse dei clienti risulta concentrato soprattutto sui benefici che gli investimenti sostenibili possono apportare all'ambiente. Tuttavia - secondo i consulenti intervistati - i clienti non sarebbero disposti a pagare un sovrapprezzo per acquistare un prodotto Esg. Peraltro non osserviamo una tendenza verso maggiori costi in questo comparto; semmai, al contrario, la politica di pricing si inserisce nell'ambito di una sostanziale semplificazione della struttura delle commissioni. Il sondaggio suggerisce inoltre che l'interesse verso questi prodotti non dipende tanto dalla fascia di reddito o dalla ricchezza degli investitori, quanto piuttosto dall'età. Gli investitori tra 24 e 39 anni sembrano infatti i più interessati agli investimenti sostenibili.

Nonostante l'elevato interesse, i clienti sembrano non avere ancora una piena padronanza delle tematiche di investimento Esg. Di conseguenza, secondo il 40% dei consulenti intervistati, una maggiore educazione finanziaria in questo ambito potrebbe contribuire a sviluppare ulteriormente gli investimenti sostenibili, con un punto di attenzione particolare sull'impatto rispetto alla diversificazione e/o la ricerca di extra rendimenti per talune soluzioni tematiche.

**D. Dall'indagine emerge che le mandanti hanno un'offerta di prodotti Esg adeguata alle attuali esigenze di mercato ma solo il 12% delle masse è investito in questi prodotti. Quali strategie sono da attuare**

**nel breve periodo per incentivare l'uso?**

**R.** In realtà la penetrazione Esg all'interno dei portafogli dei consulenti finanziari si attesta su livelli più alti rispetto alla media di mercato in Italia, che oscilla tra il 5% e il 10%. Bisogna considerare che si tratta di prodotti relativamente recenti e i consulenti hanno bisogno di tempo per ribilanciare il portafoglio in loro favore. In ogni caso, per incentivare ulteriormente i clienti, le reti giocano un duplice ruolo: nella diffusione e nel consolidamento dell'educazione in questa materia e nell'integrazione più diffusa dei criteri Esg nelle varie asset class. Secondo il 20% dei consulenti intervistati, anche una più precisa tassonomia e regolamentazione dei prodotti Esg possono contribuire a sviluppare ulteriormente il mercato degli investimenti sostenibili.

**D. Guardando al lungo periodo, a suo giudizio, qual è l'evidenza più incoraggiante per un futuro verde del settore?**

**R.** Il dato che colpisce di più si riferisce alla crescita attesa degli investimenti sostenibili: si stima che il loro peso all'interno dei portafogli dei consulenti finanziari possa raddoppiare entro i prossimi tre anni, passando dall'attuale 12% a circa il 25%. Questo sarà possibile soltanto se l'intera industria dei consulenti finanziari, reti in primis, supporteranno lo sviluppo di questo segmento tramite iniziative dedicate a livello di soluzioni di investimento, consulenza e formazione, sia per i consulenti sia per i clienti. (riproduzione riservata)

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Anasf audita in Senato

di Sonia Ciccolella

Il presidente di Anasf Luigi Conte è stato audito il 23 marzo presso il Senato della Repubblica, Commissione 14<sup>a</sup> Politiche dell'Unione Europea e Commissione 5<sup>a</sup> Bilancio, nell'ambito della proposta di Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR). Il Piano mira a risollevare la crescita economica del Paese intervenendo su questioni da anni lasciate sospese e mai affrontate: la fatica ad accogliere le innovazioni da parte del sistema produttivo, la scarsa digitalizzazione di imprese e Pubblica Amministrazione (PA), lo svantaggio dell'economia meridionale, il basso tasso di occupazione femminile, la necessità di rendere l'economia nazionale più green e sostenibile per l'ambiente. Il Presidente si è soffermato sull'importanza di promuovere la digitalizzazione dei processi legati agli investimenti, garantendo allo stesso tempo i medesimi presidi di tutela per cittadini/investitori e imprese. Conte ha anche sottolineato come sia necessario promuovere gli investimenti

L'Associazione ha presentato le proposte nell'ambito del Piano nazionale di ripresa e resilienza puntando sul ruolo della consulenza finanziaria

verso il settore produttivo italiano, in particolare le Pmi, attraverso il servizio di consulenza. Negli ultimi mesi, a causa della pandemia, è aumentata la propensione degli italiani a risparmiare e a mantenere liquidità sui conti correnti. I risparmi delle famiglie vanno però considerati come potenziali futuri investimenti. In tal senso la consulenza finanziaria può giocare un ruolo fondamentale nel convogliare i risparmi accumulati dagli italiani verso le imprese, di modo che possano contribuire alla ripresa del settore produttivo italiano. Anasf è pienamente d'accordo anche sull'obiettivo di aumentare la competitività delle imprese italiane sui mercati internazionali utilizzando a tale scopo strumenti finanziari innovativi, quali ad esempio gli Eltif e i Pir. Tali strumenti possono potenzialmente fungere da importan-

ti canali di investimento per sostenere l'unione dei mercati dei capitali, fornendo una fonte di finanziamento alternativa non bancaria alle imprese, soprattutto di piccole e medie dimensioni.

Un altro punto all'attenzione dell'Associazione è stato quello della rivoluzione verde e della transizione tecnologica. Da diversi anni Anasf è impegnata in attività che favoriscano tra i cittadini una maggiore consapevolezza nelle scelte di investimento, promuovendo la necessità di sostenere la canalizzazione del risparmio privato verso prodotti finanziari sostenibili e innovativi, al fine di dare impulso a un percorso di crescita dell'economia italiana rispondente a criteri di sostenibilità ambientale e sociale. Il presidente ha anche ricordato come uno degli obiettivi fondamentali di Anasf sia la promozione della

cultura finanziaria, che si declina in diverse iniziative ed eventi volti a fare acquisire alla cittadinanza un grado di alfabetizzazione finanziaria minimo per poter affrontare le questioni finanziarie con prudenza, avvedutezza e serenità. Il miglioramento del grado di educazione finanziaria è fondamentale anche in un'ottica di rilancio di medio-lungo termine dell'economia italiana: formare su queste tematiche ampi strati della popolazione farà sì che sempre più cittadini si rivolgeranno ai mercati di capitali per investire i propri risparmi. Questi fondi, anche e soprattutto grazie alla consulenza professionale, confluiranno verso strumenti di risparmio per il sostegno dell'economia reale, destinati al finanziamento di imprese innovative e Pmi, contribuendo al raggiungimento dell'obiettivo del Piano di migliorare la com-

petitività, l'innovazione e la digitalizzazione del tessuto imprenditoriale e produttivo italiano.

La pandemia ha altresì evidenziato tutte le carenze strutturali del sistema di tutele lavorative del nostro Paese, le quali necessitano di interventi rapidi e mirati. La crisi in corso rischia di porre fine alle speranze occupazionali di milioni di giovani e di donne, categorie che non devono essere abbandonate. La società italiana è gerontocratica e attraversata trasversalmente dalla criticità del ricambio in qualsiasi settore.

Anasf è pronta a dare il suo contributo in questo cammino, con proposte di settore che possano essere allargate a tutti i giovani che vogliono intraprendere percorsi professionali e/o imprenditoriali in un momento così complesso e delicato. (riproduzione riservata)

## Le modalità di rilascio della Certificazione unica

di Leonardo Comegna

Tutto pronto per la Certificazione unica (Cu) 2021, che l'Inps è tenuto a rilasciare a chi ha ricevuto lo scorso anno somme a titolo di pensione, lavoro autonomo, provvigioni o importi di altro tipo. L'Istituto, in qualità di sostituto d'imposta, è tenuto a effettuare il conguaglio fiscale di fine anno. Entro il 16 marzo di ogni anno, deve rilasciare ai percettori di redditi di pensione, la Certificazione unica e trasmetterla telematicamente all'Agenzia delle Entrate, anche per la predisposizione della dichiarazione precompilata. Come già accaduto in passato, anche quest'anno (con la circolare 44/2021) l'Istituto ricorda i canali attraverso cui si può ottenere la Certificazione unica 2021 relativa ai redditi erogati nel 2020.

**Con il Pin.** Gli utenti in possesso di Pin (la chiave per connettersi al sito web), anche solo ordinario, possono scaricare e stampare la Certificazione unica direttamente dal sito accedendo al percorso di navigazione seguente: Accedi ai Servizi > Servizi per il cittadino > Certificazione unica 2021 > (codice fiscale Pin). Gli utenti possono accedere al servizio anche tramite credenziali Spid almeno di secondo livello o superiore, la Carta Nazionale dei Servizi o con la Carta d'identità elettronica 3.0. È inoltre possibile visualizzare e scaricare su smartphone/tablet la propria Cu anche tramite l'apposito servizio «Certificazione Unica», disponibile all'interno dell'App istituzionale Inps mobile, scaricabile dagli store Android e Apple.

**I canali alternativi.** I cittadini in possesso di Pec (Posta elettronica certificata) possono richiedere la Cu tramite appunto quest'ultima, oppure recandosi presso patronati, Caf, professionisti abilitati (es. commercialisti o consulenti del lavoro), che sono tenuti a conservare la delega e copia del documento d'identità del richiedente per almeno tre anni dalla richiesta.

**Emergenza sanitaria.** Quest'anno, a causa dell'emergenza epidemiologica, il rilascio della Cu presso le strutture territoriali dell'Istituto sarà possibile solo previa prenotazione di accesso.

È possibile anche ricevere la Cu all'indirizzo di residenza del titolare, contattando il numero verde 800 434 320 oppure tramite posta elettronica ordinaria. Questa modalità è possibile solo per il ritiro della Cu da parte di soggetti non titolari, quali il soggetto delegato o l'erede di soggetto deceduto: in questi casi la Cu sarà spedita, rispettivamente, all'indirizzo di residenza del rappresentato o a quello dell'erede che ha prodotto l'istanza.

**Comuni.** La Cu può inoltre essere ottenuta presso i Comuni e le altre pubbliche amministrazioni, che abbiano sottoscritto un protocollo con l'Istituto per l'attivazione di un punto cliente di servizio. Come per gli intermediari, la visualizzazione della Certificazione unica da parte degli operatori delle pubbliche amministrazioni è subordinata all'esistenza di una specifica richiesta del cittadino con le stesse modalità di accesso alle banche dati e conservazione dei documenti previste per gli intermediari abilitati. (riproduzione riservata)

## Il Premio Maggi per la letteratura finanziaria

di Arianna Porcelli

L'Associazione patrocina la prima edizione del premio letterario per l'editoria finanziaria «Michele Maggi», promosso da Trading Library e Mediosfera, in collaborazione con SIAT, Società Italiana Analisti Finanziari, allo scopo di individuare talenti letterari in grado di favorire una maggiore comprensione dei meccanismi finanziari e dell'impatto che la finanza ha sulla vita quotidiana di tutti.

L'iniziativa è nata per ricordare l'opera di Michele Maggi, fondatore dell'ITForum, divulgatore e formatore in ambito finanziario.

Il premio, riservato a inediti in lingua italiana, si articola in due sezioni: **saggistica** a cui sono ammessi saggi, guide o manuali su temi di finanza personale (intesa come gestione dei propri investimenti) e **narrativa**, nella quale rientrano i romanzi o le raccolte di racconti (minimo cinque) di ambientazione finanziaria o con personaggi legati al mondo della finanza.

L'iscrizione al concorso e l'invio dei testi, che indicativamente non dovranno avere una lunghezza inferiore alle 200 mila battute, possono essere effettuati solo in formato digitale, attraverso la pagina web dell'iniziativa.

Gli elaborati dovranno essere inviati **entro e non oltre il 20 maggio 2021**. Il premio per il vincitore è la pubblicazione del libro, senza costi per l'autore. Saranno a carico degli organizzatori: editing, progetto grafico, attribuzione di codice ISBN, impaginazione, stampa e promozione del libro. L'opera vincitrice verrà messa in vendita sull'e-shop di Trading Library e sulle principali librerie online italiane e verrà inoltre pubblicizzata sui siti web e sui social degli organizzatori e dei partner, e promossa attraverso campagne di comunicazione ad hoc.

Trading Library si riserva di valutare la pubblicazione di testi giudicati meritevoli, pur se non vincitori o finalisti.

Per maggiori informazioni sull'iscrizione al premio e per scaricare il bando completo, visitare la pagina web [www.premiomichelemaggi.it](http://www.premiomichelemaggi.it). La mail ufficiale di riferimento è: [concorso@premiomichelemaggi.it](mailto:concorso@premiomichelemaggi.it). (riproduzione riservata)

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Aule virtuali per i cf

di Francesca Pontiggia

**C**ontinuano i webinar Anasf per offrire agli iscritti un aggiornamento professionale di qualità, con incontri che si svolgono online sul sito dell'Associazione e organizzati in collaborazione con Goldman Sachs Asset Management e J.P. Morgan Asset Management.

Gli appuntamenti stanno ottenendo ottimi risultati in termini di partecipazione con oltre 1.800 collegamenti ai webinar svolti e altrettante centinaia di iscritti per le prossime tappe. Un successo dovuto anche all'apporto dei Comitati territoriali Anasf, che hanno collaborato dalla scelta del tema da trattare e al coinvolgimento dei soci.

Nelle ultime settimane sono tre i webinar svolti. Il 30 marzo la formazione dedicata ai soci liguri ha visto al centro un approfondimento a cura di Ugo Lassini, professore dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, sul cliente imprenditore, durante il quale, come sottolinea il coordinatore territoriale Anasf Liguria Davide Siri «particolarmente apprezzato è stato il fatto che il docente abbia fornito ai partecipanti un'analisi specifica del tessuto imprenditoriale della nostra regione, mettendo a disposizione i dati delle sue ricerche relativi al territorio, facendoci così sentire ancora più coinvolti, e dando spunti utili al nostro lavoro quotidiano in particolare con i clienti imprenditori».

Il 20 aprile per i soci del Trentino Alto Adige si è svolto il webinar a cura di Luca Mazzucchelli, psicologo e psicoterapeuta, sul potere delle abitudini e i soci dell'Abruzzo hanno avuto modo di assistere all'incontro del 22 aprile con Sergio Sorgi, fondatore di Progetica, sul futuro in condizioni di incertezza.

**Sono ancora sette** gli appuntamenti formativi per i soci Anasf. Il prossimo incontro si svolgerà il 27 aprile e sarà rivolto agli associati lombardi. Obiettivo sarà, nelle parole del relatore Massimiliano Marzo, professore dell'Università di Bologna, «esaminare l'interazione tra politica monetaria e fiscale che si renderà necessaria dopo la crisi pandemica. Fino ad oggi i regimi monetari erano ispirati a una rigida separazione di questi due ambiti. Da oggi in avanti questo assunto dovrà necessariamente essere rivisto, anche in relazione alla crisi del debito mondiale. La lezione partirà da una breve descrizione dei motivi che hanno condotto alla necessità di separare politica monetaria da quella fiscale: motivi validi a partire dagli anni 70 fino all'incirca alla crisi finanziaria del 2008. Successivamente si rivisiteranno la teoria fiscale del livello dei prezzi e le tematiche della

Focus sulla formazione online nella prima parte dell'anno a cura dell'Associazione: gli ultimi eventi svolti e i prossimi incontri in agenda



Ruggero Bertelli dell'Università di Siena al webinar Anasf del 10 marzo 2021



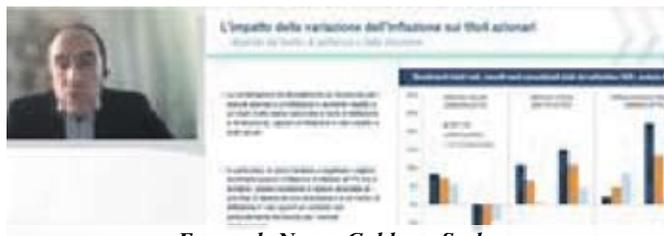
La tavola rotonda a fine evento, l'11 marzo 2021



L'incontro online del 16 marzo con Giampaolo Gabbi, Sda Bocconi



Un momento del seminario con Sergio Sorgi, Progetica, il 18 marzo 2021



Emanuele Negro, Goldman Sachs, interviene all'incontro del 24 marzo 2021



I relatori del webinar del 25 marzo 2021

fiscal dominance».

E ancora per il mese di aprile, il 29 Anasf incontrerà i soci dell'Umbria con Maria Debora Braga, docente di Sda Bocconi School of Management, che racconta: «Il seminario si concentrerà sulla spinta in direzione green che varie forze stanno sollecitando: la sostenibilità ambientale comincia a plasmare e a fungere da perno per l'emissione di obbligazioni. Diventa allora interessante comprendere se simili strumenti riservano qualcosa di originale per emittenti ed investitori, riflettendo sul ruolo che esse possono giocare nel portafoglio di questi ultimi». Il webinar intende rispondere a diverse domande sul tema, prosegue Braga, «che cosa spinge il green nel mondo obbligazionario? Next Generation EU e Green Deal europeo c'entreranno qualcosa? E gli sforzi per degli standard dei green bonds, per l'elaborazione di una tassonomia ambientale? Cosa ci può essere di interessante per investitori ed emittenti nei green bonds? Esiste un link tra green, resilienza e affidabilità?».

**La formazione Anasf continua.** Il 4 maggio i soci del Friuli Venezia Giulia incontreranno Sergio Sorgi di Progetica che così riassume il focus dell'incontro: «Oggi più che mai bisogna affrontare futuri inattesi, salti di

velocità, scenari in rapida evoluzione ed imparare a vivere nella turbolenza. Questo, però, richiede una scelta su come si affronta il tema del futuro in condizioni di incertezza. Certo, senza denaro non c'è futuro ma vale anche il contrario: senza una nitida fiducia nel futuro non si risparmia né si investe. Come, dunque, muoversi? Quali strategie facilitano il rimbalzo in avanti? E perché cercare il normale può rivelarsi controproducente? Il seminario affronta vincoli soggettivi e oggettivi da superare per reinstallare il futuro nei clienti. E forse, anche in se stessi».

Per i soci sardi l'appuntamento è il 5 maggio con Ugo Pomante, docente dell'Università di Roma Tor Vergata, che anticipa: «Obiettivo dell'intervento sarà verificare, anche alla luce della situazione economica congiunturale, quali possono essere le logiche per la composizione di un portafoglio ottimale che combini prodotti mono asset, prodotti flessibili e prodotti illiquidi. Dalle regole del buon consulente finanziario ai driver per un miglioramento delle scelte di investimento, per finire con lo storytelling come innovazione di modello, non solo innovazione di prodotto».

Luca Mazzucchelli, psicologo e psicoterapeuta, tornerà a partecipare alla formazione Anasf con due appuntamenti, il 6 maggio per i soci dell'Emilia Romagna e l'11 maggio con quelli della

Puglia. Il docente spiega che «il focus degli incontri è il potere trasformativo delle abitudini e del cambiamento: non è mai troppo tardi per migliorarsi, per avvicinarsi alla migliore versione di noi stessi». Prosegue Mazzucchelli: «Saranno suggerite strategie pratiche che permettano di sostituire le cattive abitudini e costruirne di nuove, più positive e funzionali, attraverso un metodo per arrivare a grandi risultati, mostrando come alla base di un grande cambiamento non vi sia la motivazione, spesso sopravvalutata, ma le abitudini di comportamento».

Il 18 maggio i soci delle Marche avranno occasione di assistere a un approfondimento a cura di Ugo Lassini, professore dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. «Durante il webinar», spiega il docente, «saranno illustrati dati aggiornati e analitici sulle imprese familiari italiane e sulle loro performance e verranno presentati i risultati di una ricerca su 232 imprese familiari che hanno ceduto l'intera quota di proprietà dopo la prima o dopo la seconda generazione, evidenziando quali sono le motivazioni che hanno portato a vendere, come anche casi di imprese familiari che, all'opposto, hanno perseguito una elevata crescita operativa e economica protratta nel tempo attraverso i passaggi generazionali, evidenziando alcuni elementi comuni a questi

casi di successo in termini di governance e di scelte economico-finanziarie».

L'ultimo appuntamento del primo semestre sarà il 20 maggio, quando Andrea Carbone, docente Progetica, illustrerà ai soci siciliani l'importanza dei temi della protezione nella pianificazione finanziaria, che il relatore così commenta: «Non si tratta più solo di gestire il rischio finanziario o quello sanitario, ma di aiutare i clienti a comprendere i nuovi principi del risk management. Si tratta di educare le persone al concetto di rischio personale, familiare e professionale, fornendo indicazioni utili per capire quali sono i rischi da considerare per poter condurre una vita più serena».

**Gli incontri Anasf** sono tutti accreditati per il mantenimento annuale della certificazione EIP, EFA ed EFP per tre ore e, inoltre, al termine di ogni webinar sarà possibile svolgere un test di verifica delle conoscenze acquisite, idoneo ai fini dell'obbligo di aggiornamento professionale ai sensi del Regolamento Intermediari Consob. Su [www.anasf.it](http://www.anasf.it), nella sezione formazione/webinar, il calendario completo dei prossimi mesi al quale sono invitati a iscriversi tutti i soci delle regioni per cui è organizzato l'incontro, salvo aperture agli associati di altri territori gestite direttamente dagli uffici di sede. (riproduzione riservata)

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

A cura  
di **Efpa Italia**

## L'arte di pianificare

A un anno dalla pandemia la propensione degli italiani alla pianificazione appare ancora troppo bassa. L'importanza della consulenza finanziaria

**L'**11 marzo 2020 l'Organizzazione Mondiale della Sanità ha dichiarato il Covid-19 una pandemia di portata mondiale. L'Italia, tra i paesi più colpiti nelle fasi iniziali, aveva già adottato misure di contenimento senza precedenti, chiedendo ai cittadini di isolarsi, alle attività di ripensare alla propria operatività in forma digitale e alle istituzioni di trovare nuovi modi di raggiungere la popolazione. Sebbene ci si sia adeguati in tempi relativamente brevi, rimangono ancora forti incertezze su quali siano le conseguenze di lungo termine delle misure di distanziamento fisico. Oltre all'aspetto economico, è opportuno considerare l'impatto sulle dinamiche sociali e sulla psicologia delle persone. Secondo i dati del Rapporto Ipsos Flair 2021, annuale pubblicazione che ha l'obiettivo di raccontare cosa accade nel Paese e quali sono le reazioni degli italiani, il sentimento dominante in questo momento è prevalentemente negativo:

paura, attesa, delusione e tristezza, sormontate dal timore della possibile perdita del posto di lavoro. A percepire questo stato di inquietudine sono principalmente i lavoratori autonomi e i disoccupati, anche se la paura alberga imperante tra le donne e tra coloro che rientrano nei parametri utilizzati per definire i ceti polari.

I dati Ipsos mostrano come, più di ogni altra cosa, l'effetto collaterale della pandemia sia l'inasprimento del divario sociale: sia nelle differenze di reddito che in quelle di genere. Si osserva, infatti, da un lato una profonda riduzione della percentuale di persone che si auto-collocano all'interno del ceto medio, in un quadro di maggiore fragilità sociale, e dall'altro come il 70% dei 444 mila occupati in meno sia costituito da donne (rilevamenti Istat sull'andamento dell'occupazione in Italia nel 2020). Di

ulteriore interesse, gli indicatori sulla capacità economica degli italiani. All'interno del campione esaminato da Ipsos, il 37% afferma di non essere in grado di fare fronte a una spesa imprevista; il 16% ha

difficoltà da una relativa mancanza di consapevolezza o fiducia, continuano a prevalere tra la popolazione. La pianificazione e il controllo delle scelte finanziarie, ad esempio, risultano essere ancora poco

popolazione femminile, maggiormente colpita dai risvolti occupazionali della pandemia. Pianificare permette di soddisfare esigenze e bisogni presenti e futuri, di raggiungere obiettivi di vita nel modo più efficace ed efficiente, di avere una maggiore tranquillità e di costruire una struttura che rappresenti un'assicurazione per l'avvenire, per sé e per i propri cari. In questo si deve individuare il valore aggiunto di avere a fianco un professionista del risparmio qualificato e preparato, con competenze certificate, in grado di garantire qualità del servizio e di dimostrare il suo costante impegno nell'aggiornamento e arricchimento della propria preparazione. Ancor più quando nel risparmiatore prevale un sentimento di scetticismo verso le istituzioni, politiche e finanziarie, e di smarrimento ed incertezza individuale. (riproduzione riservata)



difficoltà a pagare le bollette; l'8% ha difficoltà a fare acquisti alimentari.

Il sopraggiungere e, purtroppo, il consolidarsi di una situazione di profonda incertezza economica, porta necessariamente a riflettere sulle abitudini finanziarie degli italiani. Il Rapporto 2020 sulle scelte di investimento delle famiglie, pubblicato da Consob, sottolinea come determinati comportamenti, dettati pro-

diffusi: circa il 40% degli intervistati dichiara di avere un piano finanziario, porzione che si restringe ulteriormente se si considerano obiettivi previdenziali.

In questo quadro risulta evidente l'importanza della pianificazione finanziaria e della consulenza finanziaria, ruolo sociale volto anche all'insegnamento di comportamenti virtuosi da adottare, utili a tutti ed in particolare alla

di **Lucio Sironi**

## PORTAFOGLIO

## Le occasioni perse dei superliquidi

**B**orse in salita stabile, molte a livelli record, ben oltre i cosiddetti livelli pre-Covid. Quelli da cui precipitarono nella prima metà di marzo del 2020, terrorizzate da un virus allora sconosciuto. Possono continuare a crescere? Molti tra esperti e investitori di lungo corso non hanno dubbi nel dire di sì. Per loro il motivo è semplice: con i tassi sottozero e un mercato del reddito fisso quasi inesistente (il Btp a sette anni, tra i più generosi in circolazione, rende lo 0,36%, bisogna arrivare a un 50ennale per spuntare il 2,2%) non c'è alternativa reale alle azioni. Altri controbattono che le cose non sono così semplici e i rischi di fine corsa sono molto più concreti di quanto si possa immaginare. Sullo sfondo, in ogni caso, la grande domanda: ma le politiche monetarie pluriennali portate avanti dalle banche centrali - Fed e Bce in testa - hanno creato un mercato finanziario ostile alla crescita dell'economia? Per esempio secondo Maurizio Novelli, gestore del fondo Lemnik Global Strategy fund, la Fed è stata sottoposta a una forte pressione per avviare nuovi interventi sui tassi e introdurre un controllo della curva come hanno fatto la Bce e la Bank of Japan. Ma non ha voluto cedere e a questo punto i tassi sui decennali saliranno ancora, mentre Wall Street andrà incontro a un ridimensionamento. I grandi investitori, secondo il money manager, "si stanno preparando comunque a uno scenario di crescita forte, ma non sostenibile per più di due trimestri e, nel caso molto probabile di ricaduta del Pil già dall'autunno, la Fed dovrà stampare ancora moneta e nuovi interventi fiscali saranno probabilmente necessari". Il disordine creato dai tassi d'interesse e dall'inflazione attesa finiranno insomma per determinare un aumento della volatilità. «L'eventuale uscita dalla crisi pande-

mica sarà molto lunga», conclude il gestore di Lemnik, «difficoltosa e porterà all'inevitabile ristrutturazione del debito globale».

Su come saranno gli orizzonti dei mercati è sempre piuttosto raro riscontrare unanimità e del resto il mercato è fatto proprio di contrapposizione tra pareri diversi. Questa volta non fa eccezione e se possibile i dubbi sono anche più numerosi del solito. Ciononostante è difficile che la soluzione possa trovarsi nel nascondere la testa sotto la sabbia, esimendosi da ogni scelta di investimento e tenendo la liquidità sul conto corrente o in altre forme di parcheggio del denaro. Del resto la scelta dell'astensione in quest'ultimo anno ha fatto perdere ricche opportunità. Le economie ripartiranno e potranno ancora crescere nella misura in cui saranno stimolate e alimentate dagli investimenti privati, perché il pubblico ha fatto probabilmente già più di quello che poteva e anche questa è una scelta non priva di conseguenze. Chi ripagherà tutto questo debito? Solo un problema delle generazioni future?

Nel frattempo molte case d'investimento si stanno ingegnando per far affluire risparmio nell'economia reale: in alcuni casi anche andando sul complicato, con formule di non facile comprensione. Ai più possono sembrare soluzioni troppo sofisticate, in questi casi meglio passare oltre, cioè orientarsi verso quello che si è in grado di comprendere. Certo non bisogna solo chiudere gli occhi di fronte a una società e un'economia che cambiano rapidamente. Per questo gli investitori hanno grande necessità di consulenza finanziaria per calibrare al meglio il grado di rischio che possono permettersi di sostenere. Tra l'altro, investire in economia reale è anche una buona risposta all'eventualità di una -da molti evocata- ripresa dell'inflazione. (riproduzione riservata)

## Vola il percorso formativo Esg per i cf

di **Arianna Porcelli**

**S**ono oltre 1.000 da novembre 2020 ad oggi i partecipanti al corso Finanza Sostenibile e Investimenti Esg promosso da Anasf insieme con Sda Bocconi School of Management e rivolto a tutti i consulenti finanziari, non solo ai certificati Efpa e soci Anasf. Il successo del progetto formativo online è nei suoi contenuti, ideati per acquisire conoscenze e competenze utili a sviluppare sensibilità personali e a fornire un servizio di consulenza finanziaria ai risparmiatori quanto più attuale e completo.

Sono molti i partecipanti che lo definiscono «preciso e dettagliato nel far capire quale sarà l'impatto dei criteri Esg sul mercato e sulla clientela». «Risponde pienamente alle esigenze di implementare la nostra formazione sulla finanza sostenibile e responsabile», ha commentato un altro socio Anasf. E ancora: «La tematica è innovativa e fresca e occuperà le scene della consulenza finanziaria per i prossimi anni», hanno commentato altri. In generale i cf trovano il percorso formativo, presentato da relatori di eccellenza di Sda Bocconi, ben strutturato e tutti lo consigliano a un collega.

Il corso si svolge su piattaforma di distance learning con lezioni a cura di docenti di Sda Bocconi e ha una durata di 24 ore. L'ambiente virtuale si compone di otto moduli, suddivisi in 42 video-lezioni supportate da slide e questionari di self assessment commentati.

Per coloro che sceglieranno di svolgere l'esame e lo supereranno, la partecipazione al corso è valevole per l'assolvimento degli obblighi di formazione continua e sviluppo professionale previsti da Consob e Ivass.

Per maggiori informazioni visitare il sito Anasf, alla sezione Formazione/Corso Finanza Sostenibile e Investimenti ESG.

Il corso prepara all'esame di certificazione EFPA ESG Advisor. Ad oggi sono già state certificate 168 persone: il prossimo appuntamento d'esame è il 30 aprile. Visitare il sito [www.efpa-italia.it](http://www.efpa-italia.it), alla sezione Certificazioni/ESG, per maggiori informazioni. (riproduzione riservata)