

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



# Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



## Unione di Reti per i giovani

Piano di investimenti e formazione: gli obiettivi dei big del settore del risparmio per i giovani professionisti. Ecco come si stanno muovendo i network dell'industria

Pagina a cura di **Paola Manfredi** e **Arianna Porcelli**

**T**ra formazione sul campo, evoluzioni tecnologiche, qualità dei servizi offerti ai risparmiatori, *CF* ha chiesto alle principali otto reti le loro strategie per risolvere il problema del ricambio generazionale nel settore. A rispondere **Mauro Albanese**, direttore commerciale Rete PFA&Private Banking FinecoBank, **Marco Bernardi**, vicedirettore generale Banca Generali, **Fabio Cubelli**, condirettore generale Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking, **Massimo Doris**, amministratore delegato Banca Mediolanum, **Paolo Martini**, amministratore delegato e direttore generale Azimut Holding, **Paola Pietrafesa**, amministratore delegato e direttore generale Allianz Bank Financial Advisors, **Silvio Ruggiu**, head of Deutsche Bank Financial Advisors, **Nicola Viscanti**, responsabile della Rete dei consulenti finanziari Banca Widiba.



Massimo Doris

**Domanda. A fronte dei positivi risultati di raccolta anche degli ultimi mesi, è mutato il piano di investimenti della società sui giovani da qui a fine anno?**

**Martini.** Per investire sui giovani serve molta pazienza e saper ragionare in un'ottica di lungo periodo, senza guardare troppo al conto economico di breve. Diversamente si rischia di moltiplicare il colpo o creare solo progetti più di marketing che di sostanza. In Azimut alcuni anni fa abbiamo ideato un progetto dedicato alla generazione dei «Millennials» e

negli ultimi tre anni sono più di 100 i giovani che si sono integrati nella nostra Rete. Nel 2021 l'investimento verrà rafforzato, attraverso il lancio di un nuovo programma di inserimento, che ci permetterà di sostenere economicamente i neofiti per un periodo di 24 mesi, garantendo elevati standard di formazione grazie alla struttura interna e alle partnership con business school e società specializzate di settore. Prosegue anche il nostro impegno con la business school dell'Università di Bologna per la realizzazione del Master in Gestione del Patrimonio, arrivato alla sua IV edizione e rivolto ai talenti del futuro.

**Bernardi.** I giovani rappresentano un punto di attenzione particolare per il nostro sviluppo. Da alcuni anni abbiamo lanciato un'iniziativa denominata «figli d'arte» per avvicinare alla professione i figli di alcuni nostri cf storici che possono così avere una finestra d'accesso privilegiata alla professione. Quest'anno, inoltre, abbiamo lanciato un'iniziativa dedicata che ci porterà a inserire in struttura 30 giovani banker che affiancheremo ad alcuni dei nostri professionisti migliori per avvicinarli e accompagnarli nelle sfide alla professione. Abbiamo creato dei percorsi, soluzioni e assistenza ad hoc per ciascuno in modo da guidare al meglio l'accesso ai giovani di talento supportandoli nei servizi alla clientela e nella costruzione del proprio portafoglio.

**Viscanti.** Il piano di investimenti è stato ulteriormente implementato perché per noi i giovani talenti sono una priorità: per questo, abbiamo previsto un piano di inserimento per i giovani cf, realmente interessati alla

professione. Il nostro modello di servizio, basato sull'utilizzo di una piattaforma tecnologica molto evoluta, risulta particolarmente attrattivo per i giovani che intendono proporre un modello di Banca innovativa, slegata da logiche di prodotto e incentrata sulla ricerca delle migliori soluzioni per soddisfare tutti i bisogni dei nostri clienti, comprese le esigenze di credito.

**Doris.** Il piano è quello di una crescita organica e continua della nostra Rete per tutto il 2021 e ci stiamo muovendo su più fronti. Ci rivolgiamo ad alti profili del mondo finanziario e a direttori di filiale delle banche tradizionali. In questo primo ambito abbiamo già inserito oltre 70 professionisti nel 2021. Per i giovani abbiamo varato lo scorso gennaio il progetto NEXT rivolto a promettenti neo laureati che, con il nuovo ruolo di banker consultant, vengono accompagnati all'esercizio della professione tramite un processo strutturato che parte dalla formazione in aula presso la nostra academy aziendale e che prevede un affiancamento per più anni con i nostri Family Banker più esperti.

**Ruggiu.** Un capitolo che abbiamo aperto è stato quello di pensare veramente alla professione del futuro, continuando a puntare sul nostro modello di business incentrato su una consulenza veramente olistica. Anche per questo abbiamo rafforzato le attività di formazione, che rappresenteranno un capitolo molto importante in questo 2021. Cruciale nel piano di investimenti sui giovani è stata la diretta nazionale del 25 marzo, organizzata con i principali atenei italiani e che rappresenta un unicum nel settore, collegando

21 Università con studenti, docenti e parenti per parlare della professione. L'obiettivo è quello di attrarre i giovani per favorire il ricambio generazionale e

formare professionisti in grado di comunicare con le nuove generazioni di clienti.

**D. Cosa sta facendo la Rete per sostenere i consulenti finanziari junior?**

**Pietrafesa.** Da sempre investiamo nello sviluppo delle competenze di tutte le risorse interne, con un occhio di riguardo alle figure più giovani. Siamo molto attenti anche sul fronte della parità di genere, un tema a noi – e a me personalmente – molto caro. Per supportare



Paola Pietrafesa

le iniziative di inclusività femminile sostegno delle consulenti finanziarie, è presente all'interno della Allianz Advisors Academy una Commissione ad hoc formata da professioniste di maggiore successo della Rete, che si dedica a favorire la crescita professionale delle donne nel mondo della consulenza finanziaria.

**Cubelli.** Dopo diversi progetti sviluppati negli scorsi anni, a inizio 2021 abbiamo avviato un'iniziativa organica su larga scala denominata NEXT GENERATION, che è articolata in tre filoni differenziati per target. Abbiamo strutturato un percorso per i neolaureati, inseriti in affiancamento ai nostri migliori PB Assistant; uno per i figli dei consulenti in attività (EFEC - Essere Fideuram Essere Consulente), arrivato or-

mai alla sua X edizione; e uno per i giovani cf che hanno già maturato una minima esperienza nel settore (New Talent).

**Ruggiu.** Li sosteniamo economicamente, per un certo periodo di tempo, fino a portarli a conseguire l'esame per diventare cf. In questo momento per dB FA è fondamentale avere dei giovani all'interno della Rete che aiutino a pensare al futuro, a come dialogare con le nuove generazioni. Il dialogo è infatti il sale di questa professione ed è un elemento cruciale per chi pensa al futuro. **Albanese.** La nostra Rete è parte attiva del processo di selezione fin dalla fase di reclutamento ed è fondamentale nel percorso di crescita dei nostri giovani consulenti sul territorio, una volta inseriti nel progetto. Fin dal primo giorno della loro attività i neo consulenti vengono affiancati quotidianamente (training on the job) dai colleghi più esperti, con il supporto della struttura

manageriale, con l'obiettivo di aiutarli a comprendere le dinamiche dell'attività per gestire i clienti e il loro portafoglio.

**D. Quali obiettivi vi siete dati entro la fine dell'anno in tema di ricambio generazionale?**

**Albanese.** Abbiamo ben chiara l'importanza di sostenere il ricambio generazionale nel settore. Fineco investe da oltre 10 anni sui cf junior, e questo impegno costante ci ha portato a essere oggi la Rete più giovane in Italia, con la percentuale più alta di under 35 e con un numero crescente di donne. I nostri obiettivi sono molto ambiziosi: nel 2021 puntiamo ad inserire 100-120 giovani di talento, in un contesto in cui l'interesse per la

(continua a pag. 60)

# I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

(segue da pag. 59)

professione è in forte crescita.

**Cubelli.** Il nostro ambizioso obiettivo è di inserire circa 200 giovani attraverso le varie iniziative nel corso di 18-24 mesi. Negli ultimi 12 mesi abbiamo già selezionato e inserito oltre 100 giovani con un'età media di 27 anni, con un ottimo mix di genere (40% donne).

**Doris.** Per noi non si tratta di un tema di ricambio generazionale ma di crescita della Rete puntando all'ingresso di giovani capaci. Il progetto NEXT prevede l'inserimento di circa 100 banker consultant per quest'anno. Puntiamo anche all'ingresso di tante neo giovani laureate. È una professione che sempre più si declina al femminile e nella nostra Rete di vendita sono numerose le professioniste affermate.

**Pietrafesa.** Poniamo un forte accento sulla crescita, sia interna sia per linee esterne, attraverso l'acquisizione di figure consulenziali chiave o private banker e di giovani professionisti, per arricchire il bagaglio di competenze al nostro interno. Potenzialità e preparazione tecnica rappresentano una condizione necessaria, ma non sufficiente. Avere la capacità di ascoltare, comprendere e decifrare i bisogni dei clienti è il segno distintivo che ricerchiamo, alla base del nostro servizio di consulenza olistico.



Fabio Cubelli

## D. Esiste un piano di incentivi per le nuove leve per i primi anni di attività?

**Cubelli.** Abbiamo predisposto un pacchetto di sostegno all'avvio alla professione che si pone l'obiettivo di fornire una piattaforma economica e formativa di base per i primi 24-36 mesi, senza richiedere obiettivi quantitativi specifici ai neo-inseriti, ma un impegno a formarsi e ad assistere i team leader in un circolo virtuoso di training on the job. Riteniamo di aver abbassato notevolmente le barriere di tipo economico all'accesso della professione e, tramite l'affiancamento a un PB esperto, abbiamo ottimizzato anche l'approccio relazionale verso i clienti per i giovani consulenti, facendo leva sul lavoro in team.

**Bernardi.** Abbiamo pensato a un piano di supporto e incentivazione per superare gli scogli iniziali. Puntiamo sulle persone di valore e con passione e determinazione per fare questo lavoro. L'impegno a loro supporto sarà non solo economico, ma anche sugli strumenti, il training nella Banca e nell'inserimento complessivo. Lo stimolo di far

parte di una squadra ai vertici del settore private è sicuramente un'opportunità che i ragazzi sanno riconoscere.

**Viscanti.** Per favorire l'avvio alla professione la Banca prevede, oltre all'investimento formativo e di affiancamento, un sostegno economico nella fase iniziale. È previsto anche un programma di incentivi collegato a obiettivi di raccolta, senza vincoli di prodotto, proprio per educare il neo consulente a operare nell'interesse del cliente, concentrandosi esclusivamente sulle sue esigenze.

**Ruggiu.** I giovani selezionati attraverso il progetto Next Generation saranno inseriti nella struttura dB FA, con un salario di 500 euro al mese per i primi 4 mesi, nei quali saranno accompagnati all'esame di abilitazione. Successivamente riceveranno 800 euro al mese, fino a 24 mesi.



Marco Bernardi

## D. Che tipo di formazione fornite ai junior?

**Ruggiu.** I giovani vogliono entrare in un ambito che li valorizzi e quindi l'aspetto della formazione è molto sentito.

Offriamo percorsi formativi dedicati, molto apprezzati, nei quali alterniamo formazione tecnica e comportamentale. Quella del cf è una professione che richiede un livello di competenza elevato e anche l'aspetto relazionale è importante. Siamo consapevoli che per i neofiti la fase iniziale sia complessa e proprio per questo li supportiamo al massimo per aiutarli ad avviare la loro attività.

**Albanese.** Agli aspiranti cf offriamo un progetto formativo ad hoc della durata di quattro anni con l'obiettivo di costruire le competenze tecniche e comportamentali necessarie a diventare consulenti finanziari Fineco. Crediamo che la preparazione finanziaria sia un elemento molto importante e imprescindibile, ma poco efficace se non è accompagnata dalla capacità di mettere il cliente al centro investendo sulla comunicazione e sull'ascolto.



Silvio Ruggiu

**Cubelli.** Per i primi 12 mesi è una formazione di base, anche indirizzata al superamento dell'esame Ocf, per poi arrivare a tematiche specialistiche di approfondimento della consulenza patrimoniale e con un focus sempre crescente sul digitale. In questo momento stiamo erogando la formazione in modalità online, con grande

flessibilità ed efficacia, e speriamo di poter presto riaprire il Campus Fideuram.

**Bernardi.** La formazione per i giovani cf è di duplice natura. Da un lato c'è tutto il percorso formativo sviluppato dalla nostra direzione interna che punta a sviluppare le competenze finanziarie, la padronanza con gli applicativi, la conoscenza normativa e le skill comportamentali nella relazione col cliente. Quindi l'uso delle nostre piattaforme, i tool per i portafogli e l'analisi delle gestioni. E poi tutti gli ambiti di supporto commerciale con un mix di soft e hard skill su cui lavorare, e poi c'è la formazione «sul campo» che viene erogata di fatto ogni giorno dall'esempio dei consulenti senior.

**Pietrafesa.** I programmi e i processi di reclutamento e formazione sono guidati centralmente dalla Banca. In più, ogni presidio territoriale disegna percorsi costruiti su misura, in funzione delle caratteristiche e delle esigenze del territorio di riferimento. Dal 2018 abbiamo istituito una vera e propria università commerciale, l'Allianz Bank Business School, aperta a tutti i cf e particolarmente indicata per le figure junior. A ciò si affiancano le piattaforme digitali evolute, idonee a erogare la formazione obbligatoria e quella aggiuntiva su temi normativi e di prodotto, nonché quella necessaria per l'iscrizione al RUI.

## D. Che tipo di struttura affianca/sostiene il neo cf nei primi mesi/primo anno di attività?

**Doris.** Dopo la formazione e l'iscrizione all'Albo, il neo banker consultant viene inserito in staff ad un nostro Wealth Advisor o Private Banker di grande esperienza, competenza e titolare di un ampio portafoglio di clienti, per imparare a gestire i loro clienti secondo logiche di tutorship e di training on the job. Una volta inserito, al

neo banker non viene richiesto nessun compito in termini di acquisizione di nuova clientela.

**Martini.** I manager del territorio hanno un ruolo chiave nel supportare i giovani cf ma serve anche coordinamento e focus aziendale. Il gruppo millennials è coordinato da un manager esperto, Alberto Baldovin, e prevede

per ogni neo cf un tutor con almeno 10 anni di esperienza. Dal secondo mese di inserimento e per i cinque mesi successivi, iniziano il percorso formativo e di coaching individuale erogato dal responsabile dell'Academy, Marco Gallus, e dai responsabili dei servizi specialistici Azimut. Per i successivi 18 mesi il progetto continua concentrando le attenzioni sulla parte di sviluppo della clientela.

**Albanese.** I giovani cf vengono supportati attraverso il Team Becoming PFA, una struttura interna della Banca dedicata al progetto e sul territorio, dal trainer e dalla relativa struttura manageriale con un affiancamento costante.

**Viscanti.** Siamo convinti che il nuovo cf abbia bisogno di essere supportato e motivato per imparare il «mestiere» e abbiamo individuato nel district manager la figura più idonea per competenze e seniority. Proprio per rafforzare queste capacità del manager, stiamo erogando un percorso formativo a tutti i district finalizzato a trasformarli in veri coach.

## D. Di che tipo di incentivi a suo giudizio avrebbe bisogno il settore per favorire l'ingresso di giovani nella professione?

**Viscanti.** Il ruolo delle istituzioni è fondamentale nel promuovere il ruolo sociale del consulente. Le nuove leve devono comprendere l'importanza che rivestono nella Rete del welfare comunitario finanziario. Ruolo centrale in tutto questo dovrebbero averlo le università prevedendo dei corsi specifici di avvio alla professione. Un alleggerimento degli oneri fiscali potrebbe poi facilitare i giovani professionisti nella fase iniziale. Nello stesso tempo tutto il settore dovrebbe investire di più in termini di promozione del ruolo di cf e con sostegni economici per i junior.

**Martini.** Bisogna che ci sia un

impegno diverso da parte di tutti gli attori in causa. Servono ulteriori incentivi fiscali per società e consulenti per i primi anni di lavoro e una nuova iniziativa collettiva nazionale partecipata da associazioni di categoria, società mandanti e università che superi gli interessi delle singole aziende e formi giovani consulenti secondo standard specifici.

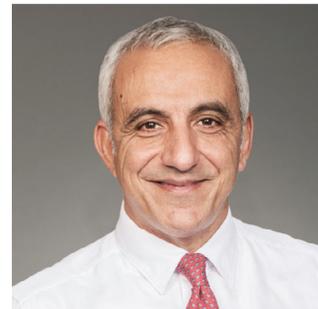
## D. Come pensate di risolvere il problema demografico di ricambio dei professionisti della Rete? Bernardi.

Oggi la nostra Rete ha un posizionamento orientato al private banking, con portafogli importanti che sono gestiti prevalentemente da profili di esperienza. Contiamo già su circa il 6% di cf under 40 che gestiscono portafogli private di grande valore. Siamo convinti che le iniziative come quella lanciata quest'anno consentiranno di proseguire il nostro percorso di crescita duratura e sostenibile nel tempo.

**Pietrafesa.** Il ricambio generazionale, il reclutamento di giovani professionisti e l'attenzione alla parità di genere rappresentano ingredienti indispensabili con cui Allianz Bank guarda con fiducia al futuro. Un perfetto esempio è il modello Link, partito nel 2016, in cui i cf più esperti e affermati sono affiancati da profili più junior, mettendo a fattore comune le proprie conoscenze.

**Martini.** Il team è la risposta più concreta a questa esigenza. Dal mix tra generazioni si crea una miscela vincente di skill che aiutano le nuove leve ma anche i senior. Oggi il valore reale dei cf è molto più alto di quello percepito. Chi conosce il nostro mondo ha un giudizio molto positivo come dimostrano tutte le ricerche. Chi non lo conosce ancora vive di pregiudizi vecchi.

**Doris.** Il segmento della consulenza finanziaria è un ambito lavorativo che presenta solo margini di crescita, dinanzi ai grandi e veloci cambiamenti nel contesto che ci circonda e che implicano una richiesta sempre più crescente da parte del cliente di competenza e di qualità del servizio. Il punto vero, quindi, non è tanto quello di favorire il ricambio generazionale ma essere realmente attrattivi nei confronti delle nuove generazioni. (riproduzione riservata)



Mauro Albanese



Nicola Viscanti

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Proiettati nel domani

di Igor Lanaia

**F**uturo è la parola-chiave della seconda tappa digitale del 2021 dell'evento targato Anasf che si svolgerà il 13 aprile, in diretta streaming su [www.consulentia2021.it](http://www.consulentia2021.it), a partire dalle ore 10 e che vedrà protagonisti i millennials. Futuro è il leitmotiv che accompagna tutto il viaggio di ConsulenTia 2021, incominciato lo scorso 23 febbraio con una giornata di lavori interamente dedicata alla finanza sostenibile.

«Dobbiamo essere pronti per affrontare le sfide che si presenteranno nell'immediato futuro», ha commentato Luigi Conte, presidente di Anasf, «e tra le più importanti c'è anche quella del ricambio generazionale: oggi più che mai è essenziale che ai giovani che aspirano alla professione di consulente finanziario vengano forniti gli strumenti e le possibilità per farlo. L'Associazione da tempo sta lavorando con passione ed entusiasmo affinché

Forte del recente successo della prima tappa del 2021, ConsulenTia ritorna in streaming il 13 aprile e focalizza l'attenzione sui giovani

questo avvenga. Siamo presenti da anni nelle Università attraverso i career day, in cui raccontiamo la professione, e abbiamo creato il corso di laurea con indirizzo per consulente finanziario all'Università di Teramo e il Master in gestione del patrimonio all'Università di Bologna. Nuovi progetti sono in cantiere, e anche di questo tratteremo ad aprile.»

Il tema dei giovani è peraltro legato fortemente a quello della sostenibilità e il claim di questa tappa, «quando l'energia incontra il futuro», è in continuità con la narrazione intrapresa lo scorso febbraio, a sottolineare lo stretto legame che intercorre tra i macro-temi selezionati per il nuovo format del più grande appuntamento dei consulenti finanziari. «Questa edizione digitale», ha continuato Conte, «va letta come un unicum,

poiché i temi che abbiamo scelto sono parte della stessa realtà: il mondo che apparterrà agli adulti di domani, a quei giovani che oggi stanno già facendo la differenza, sarà un mondo più rispettoso dell'ambiente, più sostenibile; un mondo che avrà meno timore delle sempre più veloci innovazioni tecnologiche, e questo è particolarmente evidente nell'industria finanziaria».

**Media partner saranno** ancora Affari & Finanza e Class Cnbc, che ospiterà nei suoi studi l'intero evento targato Anasf. Il convegno inaugurale «Dalla finanza all'economia reale: per un futuro giovane e sostenibile» vedrà anche la premiazione dei due vincitori della VII borsa di studio J.P. Morgan Asset Management-Anasf e, a seguire, sette interventi, della

durata di 45 minuti ciascuno, da parte di primarie società di gestione del risparmio: Lombard Odier Investment Managers, J.P. Morgan Asset Management, T. Rowe Price, Goldman Sachs Asset Management, Capital Group, Invesco e Natixis Investment Managers. I soci Anasf potranno inoltre prenotare sul sito dell'evento le video-call individuali della durata di 15 minuti con i partner di questa edizione.

**Riconfermato inoltre** il consueto appuntamento con il Fuori onda su Zoom il 12 aprile che, anticipando i temi che verranno affrontati a ConsulenTia, sarà occasione di incontro vis-à-vis tra i dirigenti Anasf e i soci e i non soci che vorranno approfondire questi argomenti, in una chiacchierata informale per conoscere più da vicino

le attività dell'Associazione, dando ampio spazio a quesiti e curiosità. L'evento vedrà la partecipazione del presidente Luigi Conte, di Ferruccio Riva, vicepresidente vicario e responsabile dell'area Tutela legali e contrattuali, e di Michela Canton, coordinatrice del Comitato nazionale Anasf Giovani. Nel corso dell'incontro verrà illustrato l'impegno che l'Associazione da anni mette in campo per incoraggiare l'avvio dei giovani verso la professione di consulente finanziario.

**Le iscrizioni** alla seconda tappa di ConsulenTia 2021 - Quando l'energia incontra il futuro sono aperte. Per partecipare al convegno inaugurale Anasf e agli incontri con i partner dell'evento visitare il sito [www.consulentia2021.it/iscrizione](http://www.consulentia2021.it/iscrizione). (riproduzione riservata)

UN EVENTO IDEATO DA

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

**ANASF**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

**Quando l'energia incontra il futuro**

13 aprile 2021

ISCRIZIONI APERTE SU [www.consulentia2021.it](http://www.consulentia2021.it)

MEDIA PARTNER

A&F Class CNBC

IN PARTNERSHIP CON

CAPITAL GROUP™ Goldman Sachs Asset Management Invesco J.P. Morgan Asset Management LOMBARD ODIER INVESTMENT MANAGERS NATIXIS INVESTMENT MANAGERS T. Rowe Price

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Sonia Ciccolella

## Si ricomincia da zero

Dal prossimo 31 marzo si applicheranno le nuove disposizioni della Consob in materia di conoscenza e competenza dei consulenti finanziari

Consob ha pubblicato l'11 marzo 2021 gli esiti della consultazione sulle modifiche al Regolamento intermediari in materia di requisiti di conoscenza e competenza del personale, avviata nel mese di luglio dello scorso anno. Anasf ha partecipato alla consultazione inviando il suo parere alla Commissione. Dopo due anni trascorsi ad uniformarsi alle stringenti regole introdotte da Consob, nel 2018 si torna al punto di partenza. L'Autorità ha infatti deciso di abbandonare, con il sostegno del Comitato degli operatori di mercato e degli investitori, di cui fanno parte, tra gli altri, i rappresentanti delle società mandanti, le regole puntuali finora applicate in materia di formazione e aggiornamento professionale, per adottare un approccio per principi generali. Verrà cioè effettuato, a partire dal prossimo 31 marzo, un rinvio diretto agli Orientamenti di ESMA su conoscenze e competenze, rimettendo agli intermediari la scelta di iden-

tificare le modalità operative idonee a garantire il rispetto da parte del proprio personale degli standard previsti. Non saranno pertanto più previste 30 ore annuali di aggiornamento obbligatorio o un test al termine del percorso formativo svolto. Ogni intermediario determinerà le ore necessarie per la formazione dei propri consulenti finanziari e anche le modalità in cui i corsi di aggiornamento saranno prestati. Se non altro, resterà vigente l'attuale modello normativo che prevede che per prestare consulenza in materia di investimenti deve esserci un bilanciamento tra qualifiche possedute e periodo di esperienza professionale minima, anche se si riduce il periodo di esperienza richiesto: si passa infatti dagli attuali dodici mesi, per chi ha superato l'esame di consulente finanziario, a soli nove mesi. Anasf

si era fermamente opposta a questa riduzione ritenendo che il periodo di esperienza minimo per poter svolgere il servizio di consulenza non potesse in nessun caso essere inferiore ai 12 mesi previsti dalla disciplina vigente. La Consob ha giustificato questa riduzione con l'eliminazione della possibilità di dimezzare i mesi di praticantato a fronte del possesso di una certificazione acquisita in ambito economico-finanziario ovvero del superamento di un corso di formazione ad hoc.

**Quanti neoconsulenti hanno di fatto dimezzato l'esperienza richiesta per aver conseguito un corso o una certificazione? L'esperienza non è maggiormente acquisibile sul campo? Se si vuole favorire il ricambio generazionale sarebbe stato più opportuno prevedere un periodo maggiore di praticantato con**

il supporto di un supervisore che consenta al giovane cf di acquisire il bagaglio di competenze necessarie per poter prestare efficacemente la professione.

**Del resto anche** le caratteristiche del supervisore e le modalità di esercizio del controllo del cf junior saranno determinate direttamente dall'intermediario. Su richiesta dell'Associazione, Consob ha poi specificato che il consulente finanziario potrà essere sanzionato solo nell'ipotesi in cui non effettui l'aggiornamento professionale «secondo le procedure adottate dall'intermediario». La Commissione specifica inoltre che nulla vieta al consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede di implementare e completare il percorso formativo individuato dall'intermediario preponente, al fine di curare il continuo e costante aggiorn-

amento della propria competenza professionale. Si conferma inoltre che non sussistono obblighi di aggiornamento professionale per i consulenti finanziari che pur essendo iscritti all'Albo risultano non operativi in quanto privi di mandato da parte di un intermediario. Sempre su richiesta di Anasf, Consob ha evidenziato che permane in capo all'intermediario l'obbligo di conservare la documentazione relativa alle procedure e alle misure adottate per garantire il rispetto della formazione e dell'aggiornamento dei propri consulenti e ha imposto all'intermediario di rilasciare al membro del personale che ne faccia richiesta idonea attestazione sui periodi di esperienza acquisiti e sull'attività di formazione e di sviluppo professionale svolta. Vedremo nel tempo se queste nuove misure saranno davvero efficaci. (riproduzione riservata)

di Alfonso Tacchini

## Indagine conoscitiva Irpef

Il contributo dell'Associazione nell'ambito di una riforma organica del sistema tributario italiano: le proposte presentate alle Commissioni riunite

Nell'ambito della revisione dell'imposta sul reddito delle persone fisiche (Irpef), Anasf ha partecipato il 22 marzo al ciclo di audizioni previste dalle Commissioni di Camera e Senato, presiedute rispettivamente dall'on. Luigi Marattin e dal sen. Luciano D'Alfonso. Se in una prima fase sono stati ascoltati l'Agenzia delle Entrate, la Banca d'Italia, la Corte dei Conti e l'Istat, in questa seconda fase è stato dato spazio alle associazioni di categoria maggiormente rappresentative con l'obiettivo di avere proposte più ampie nell'ambito di una riforma organica del sistema tributario.

Nel corso dell'audizione, Anasf ha fornito il proprio contributo illustrando le questioni più importanti sulle quali intervenire in un'ottica di crescita generale del sistema Paese. Innanzitutto il tema del **ricambio generazionale legato all'avvio di nuove iniziative imprenditoriali**. Al momento, nell'ordinamento tributario è presente una sola norma a favore delle nuove attività, che è inserita nell'ambito del regime forfettario (art. 1, comma 65, della legge n. 190/2014) e che prevede nel periodo d'imposta in cui l'attività è iniziata, e per i quattro anni successivi, un'aliquota del 5%. Se questa norma ha il pregio di incentivare, attraverso la leva fiscale, l'avvio di nuove attività imprenditoriali, il difetto è che è stata inserita in una legge di Bilancio dello Stato (cosiddetta Legge Finanziaria) nell'ambito

di un regime che ha già subito diverse modifiche, creando incertezza. È quindi auspicabile dare stabilità e certezza a questo importante incentivo, inserendolo direttamente nel Testo Unico delle Imposte sui Redditi al fine di garantire al giovane il regime vigente al momento della scelta iniziale. Ma non basta. Occorrerebbe, secondo Anasf, abbandonare l'idea secondo cui un limite quantitativo di ricavi, oggi non superiore ai 65mila euro, costituisca l'unico indice per testare la maturità di un'impresa e concentrarsi piuttosto su parametri temporali (ad esempio triennali/quinquennali), essendo il fattore tempo il miglior elemento distintivo per selezionare le imprese.

Per Anasf l'attuale regime Irpef deve essere necessariamente semplificato e c'è bisogno di regole certe che evitino il proliferare di norme spesso tra loro contrastanti. È necessario pertanto rimettere mano alla **rimodulazione delle aliquote Irpef** ed evitare il brusco passaggio tra uno scaglione e l'altro, che agisce come disincentivo all'aumento di produttività e reddito e, al tempo stesso, rischia di incentivare l'evasione fiscale che a oggi ammonta a 80 mld di euro nel Paese. È auspicabile, secondo Anasf, prevedere il superamento degli attuali scaglioni al fine di introdurre un meccanismo che possa prevedere ad

esempio un'aliquota calcolata per via logaritmica, quindi predeterminata. Il calcolo dell'imposta dovrà essere necessariamente più chiaro, in maniera da rendere immediata ai contribuenti la percezione dell'effettiva incidenza del prelievo.

Una **maggiore compliance tra amministrazione finanziaria e contribuenti**, non solo per chi percepisce reddito da lavoro dipendente ma anche per i lavoratori autonomi e i piccoli imprenditori, è l'ulteriore tema rappresentato alla Commissione da Anasf. Già oggi l'Amministrazione Finanziaria dispone di un set di informazioni idoneo ad elaborare una dichiarazione precompilata anche per gli imprenditori individuali. Occorrerebbe, a giudizio di Anasf, fare un passo in avanti, utilizzando il bagaglio informativo di cui si dispone non solo nell'ottica di misura di contrasto all'evasione, ma anche come strumento di compliance del contribuente. Ad esempio, la fatturazione elettronica potrebbe essere utilizzata non solo come strumento per «intercettare» i ricavi, ma anche, dal punto di vista del ricevente, per discernere e selezionare i costi, scremando quelli inerenti all'attività da quelli personali o estranei.

La revisione dell'imposta sul reddito delle persone fisiche non deve prescin-

dere dal **riordino della tassazione del reddito d'imposta**, che oggi è differente a seconda che il reddito venga prodotto da imprese individuali, da società di persone o da società di capitali. Tale situazione determina una palese disparità di trattamento tra i soggetti Ires, le persone fisiche e le società di persone. La proposta di Anasf sul tema è di tassare nella medesima maniera il reddito di impresa a prescindere dalla natura del soggetto che lo ha prodotto, prevedendo per l'imprenditore individuale una tassazione pari a quella dei soggetti Ires - del 24% - tenendo distinto il regime d'impresa dalle spese di vita quotidiana. Ogni qual volta l'imprenditore individuale dovesse prelevare o disporre di tutto o parte del suo reddito di impresa, tali somme subirebbero una seconda tassazione che, nell'idea di Anasf, dovrebbe essere analoga ai dividendi che il socio di società riceve (oggi tassati con aliquota del 26%).

Ulteriori proposte hanno infine avuto riguardo il c.d. quoziente familiare, che oggi prevede in presenza del medesimo reddito analoghe tassazioni in capo al soggetto «single» e al capofamiglia di famiglia monoreddito (con coniuge e figli), e un auspicato riordino della giustizia tributaria. (riproduzione riservata)

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Leonardo Comegna

# La pensione fai-da-te

## Modalità, costi e scadenze per accedere al versamento volontario dei contributi. Ecco come destreggiarsi tra le norme previdenziali

**S**i chiamano volontari i contributi versati senza alcun obbligo. Hanno lo scopo di consentire all'ex lavoratore che interrompe o cessa il rapporto di conservare i diritti derivanti dall'assicurazione previdenziale obbligatoria. L'intento, insomma, è quello di permettere a chi ha smesso di lavorare, di conseguire comunque una pensione.

**Come comportarsi.** Per poter proseguire l'assicurazione volontariamente occorre un'apposita autorizzazione da richiedere espressamente all'Inps. Autorizzazione che viene concessa in presenza di un versamento pari ad almeno tre anni (36 mesi) di contributi obbligatori effettivi nel quinquennio precedente la domanda. In alternativa, sono sufficienti cinque anni, in qualsiasi epoca versati. All'atto dell'accoglimento della richiesta di autorizzazione, l'Inps comunica all'interessato: la decorrenza dell'autorizzazione stessa, che nel caso degli iscritti alla gestione commercianti, come i consulenti finanziari, coincide con il primo giorno del mese in cui viene inoltrata la domanda;

la classe di contribuzione assegnata (che varia a seconda del reddito); l'importo da versare; le istruzioni necessarie per effettuare i versamenti.

I contributi volontari vanno pagati per periodi trimestrali, entro la fine del trimestre successivo, in numero corrispondente a quello dei sabati compresi nei periodi stessi. Per coprire il primo trimestre dell'anno solare, gennaio-marzo, occorre effettuare il versamento entro il successivo 30 giugno; il secondo trimestre, aprile-giugno, va versato entro il 30 settembre, e così via. Le somme pagate per i versamenti volontari **possono essere dedotte dall'imponibile Irpef**, come avviene per i contributi obbligatori.

**Quanto costa.** L'importo del contributo da versare viene sta-

### IL COSTO DELLA VOLONTARIA 2021

Classi di reddito	Importo mensile
Fino a € 15.953	320,26
da € 15.954 a € 21.195	372,88
da € 21.196 a € 26.432	478,06
da € 26.433 a € 31.561	582,11
da € 31.562 a € 39.906	717,36
da € 39.907 a € 42.143	823,57
da € 42.144 a € 47.378	898,58
da € 47.379	951,13

bilito in relazione al reddito in base al quale sono stati versati i contributi obbligatori negli ultimi tre anni. L'aliquota contributiva è la stessa. Questo significa che l'ex iscritto alla gestione commercianti, qualora decidesse di versare volontariamente, dovrà provvedere con la stessa somma che avrebbe versato se avesse continuato l'attività.

**Il valore.** Ai fini del diritto e della misura della pensione i

contributi volontari sono considerati come quelli obbligatori. Ciò vale anche per la pensione anticipata (ex anzianità).

**Gli importi da versare.** Si tratta di un argomento che interessa numerosi ex cf, che hanno scelto di continuare l'assicurazione pagando in proprio, con lo scopo di maturare comunque il diritto alla pensione. Ma conviene versare? È una domanda

a cui non è facile rispondere per un numero complesso di motivi, alcuni dei quali di ordine strettamente personale, come la singola disponibilità finanziaria e il momento dell'andata in pensione. Per coloro cui mancano soltanto brevi periodi per raggiungere il minimo dei contributi utili per la pensione (i 20 anni), è sicuramente conveniente. Ogni sforzo in questo senso dunque è economicamente produttivo,

quando cioè l'esborso di denaro è indirizzato al raggiungimento di un obiettivo che altrimenti non si sarebbe raggiunto. Lo stesso vale per chi intende maturare la pensione di anzianità, sempre che ciò consenta di raggiungere il diritto prima del compimento dell'età pensionabile. Quando cioè le rate di pensione anticipate, rispetto all'età della vecchiaia, consentono di recuperare in parte la spesa sostenuta. La questione circa l'utilità dei contributi volontari comincia a sorgere anche in altri casi. Non è conveniente, per esempio, continuare a versare quando sono già stati raggiunti i requisiti per la vecchiaia, in quanto la dinamica della cosiddetta perequazione automatica (l'aumento annuale delle pensioni), il più delle volte fa sì che pur proseguendo con i versamenti si finisca con il percepire, comunque, una rendita di modesta entità. (riproduzione riservata)

**ANASF**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

## UNISCITI A NOI

“**LA TUA VOCE  
È LA NOSTRA**”



INQUADRA  
IL QR CODE  
E ASSOCIATI  
o vai su [www.anasf.it](http://www.anasf.it)



**LUIGI CONTE**  
Presidente Anasf

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Formazione via web

Pagina a cura  
di **Francesca Pontiggia**

**I**l 10 marzo è partita la formazione online Anasf del 2021 con webinar organizzati in collaborazione con Goldman Sachs Asset Management e J.P. Morgan Asset Management e rivolti ai soci delle regioni in cui l'Associazione è solita svolgere i seminari in presenza, salvo aperture agli associati di altri territori gestite direttamente dagli uffici di sede. I primi a essere coinvolti sono stati i soci campani che hanno assistito all'approfondimento sui temi della finanza comportamentale a cura di Ruggero Bertelli dell'Università di Siena. **Roberto Dilillo**, coordinatore territoriale Anasf nella regione, ha così commentato la buona riuscita dell'evento: «la scelta del webinar del prof. Bertelli, per i contenuti trattati, è risultata ancora una volta vincente a giudicare dal numero dei presenti che hanno seguito con partecipazione rivolgendosi tante domande al relatore».

Il giorno seguente sono stati i soci del Lazio a partecipare all'appuntamento sugli strumenti di protezione al servizio della pianificazione finanziaria a cura di Andrea Carbone di Progetica, che **Paola Di Pietro**, coordinatrice territoriale dell'Associazione, ha ringraziato per l'importante messaggio trasmesso ai partecipanti: «il docente ha esordito chiedendoci se si può iniziare un viaggio verso il futuro se prima non si è messo in sicurezza il presente. Una domanda centrale per il nostro lavoro che sottolinea come sia fondamentale, anche in un'epoca di grandi incertezze, affrontare il futuro pianificando al meglio le risorse. Valore aggiunto all'evento è stato dato dal fatto che gli esempi illustrati dal docente siano stati incentrati sulla nostra regione: la cosa ci ha fatto sentire ancora più coinvolti».

**Paolo Lepore**, coordinatore di Basilicata e Puglia, che ha condotto l'incontro del 16 marzo, ha sottolineato in particolare «la buona riuscita del momento della tavola rotonda, che ha consentito ai relatori di confrontarsi sul tema del Next Generation EU, trattato da Giampaolo Gabbi di SDA Bocconi, che ha ottenuto l'interesse del pubblico nonostante la tecnicità dei contenuti, e sulle ultime novità dai mercati, illustrate dallo sponsor, di grande utilità per lo svolgimento della professione».

Il 17 marzo i soci toscani si sono riuniti virtualmente per il webinar a cura di Bertelli del quale il coordinatore **Lorenzo Maggelli** ha gradito in particolare «il passaggio in cui il relatore ha evidenziato come la performance dei portafogli è il frutto dei comportamenti degli investitori,

Proseguono gli appuntamenti formativi dell'Associazione: voce ai Comitati territoriali in collaborazione con i quali sono stati realizzati i webinar

I WEBINAR ANASF			
Regione e data	Docente	Titolo	Partner
Trentino Alto Adige 20/04/2021	Luca Mazzucchelli, psicologo e psicoterapeuta	Il potere delle abitudini: un metodo per il raggiungimento degli obiettivi del consulente finanziario	J.P. Morgan Asset Management
Abruzzo 22/04/2021	Sergio Sorgi, Fondatore di PROGeTICA	Il futuro? Non è neormale	
Lombardia 27/04/2021	Massimiliano Marzo, Università di Bologna	Politica monetaria e fiscale dopo la pandemia. Un nuovo ordine?	
Umbria 29/04/2021	Maria Debora Braga, SDA Bocconi School of Management	Il green si fa strada nel fixed income?	
Friuli Venezia Giulia 04/05/2021	Sergio Sorgi, Fondatore di PROGeTICA	Il futuro? Non è neormale	
Sardegna 05/05/2021	Ugo Pomante, Università di Roma Tor Vergata	Il portafoglio: costruzione, storytelling e nuove opportunità di mercato	
Emilia Romagna 06/05/2021	Luca Mazzucchelli, psicologo e psicoterapeuta	Il potere delle abitudini: un metodo per il raggiungimento degli obiettivi del consulente finanziario	
Puglia 11/05/2021	Luca Mazzucchelli, psicologo e psicoterapeuta	Il potere delle abitudini: un metodo per il raggiungimento degli obiettivi del consulente finanziario	
Marche 18/05/2021	Ugo Lassini, Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano	Il cliente imprenditore: approccio all'azienda nel passaggio generazionale. Casi ragionati	
Sicilia 20/05/2021	Andrea Carbone, PRO- GeTICA	La protezione al servizio della pianificazione finanziaria	

che in taluni casi sono dettati da azioni emotive che causano un alto scotto da pagare».

**Maurizio Caon**, che coordina il Comitato Anasf in Veneto, ha sottolineato come l'intervento del 18 marzo a cura di Sergio Sorgi di Progetica abbia ricevuto feedback molto positivi dai par-

tecipanti «che hanno trovato efficace e di grande interesse l'invito del docente ad adattarsi ai cambiamenti epocali che stiamo vivendo e a rimodulare il nostro agire di conseguenza».

Per **Renato Pustorino**, coordinatore Anasf in Calabria, l'incontro online del 23 marzo è sta-

to «un'ottima occasione per far sentire l'Associazione vicina ai soci nonostante non sia possibile incontrarsi dal vivo. Grazie ad un approfondimento innovativo a cura di Maurizio Mantovani di Concentric srl sui principi dell'attività di coaching e sulle dinamiche che stanno alla base

della relazione consulenziale siamo stati capaci di rimanere al fianco degli associati con la formazione».

L'ultima tappa con protagonista Ruggero Bertelli si è svolta il 24 marzo a beneficio dei soci del Piemonte, che, a giudizio di **Angelo Silvano**, coordinatore Anasf del territorio, «sono stati guidati a una riflessione approfondita sul ruolo del consulente a partire da un viaggio nella storia della professione, per poi proseguire con un'analisi degli elementi rilevanti per far percepire il valore della consulenza ai risparmiatori», prosegue Silvano «il punto di forza dell'evento è stata la tavola rotonda finale, che ha consentito di approfondire i temi trattati dal docente, come anche la view di mercato illustrata dallo sponsor e le ultime novità sulla professione dal punto di vista di Anasf».

**Libero Del Pretaro**, coordinatore dell'Associazione in Abruzzo e Molise, lo scorso 25 marzo ha aperto i lavori del webinar sul tema della previdenza a cura di Andrea Carbone di Progetica e così ha commentato l'esperienza: «il tema delle pensioni è centrale per tutti i cittadini ed è per questo che il nostro Comitato ha deciso di proporre ai soci del territorio questo approfondimento. La scelta si è rivelata corretta: la partecipazione è stata ampia e l'obiettivo di trasmettere alla platea i modi di inserire la pianificazione previdenziale all'interno di quella finanziaria è stato raggiunto».

Tutti i dirigenti hanno infine sottolineato il fondamentale apporto di ciascun Comitato territoriale per la buona riuscita degli eventi, dalla scelta del tema da trattare al coinvolgimento dei tanti soci che hanno partecipato. L'ultimo appuntamento del mese di marzo, dedicato ai soci liguri, è il giorno 30 con «Il cliente imprenditore: approccio all'azienda nel passaggio generazionale» a cura di Ugo Lassini dell'università Cattolica di Milano. Nella tabella in pagina e su [www.anasf.it](http://www.anasf.it), nella sezione formazione/webinar, il calendario completo dei prossimi mesi.

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 seminario sarà possibile svolgere un test di verifica delle conoscenze acquisite, idoneo ai fini dell'obbligo di aggiornamento professionale ai sensi del Regolamento Intermediari Consob. (riproduzione riservata)

## Anasf alla Gmw 2021

**L'**Associazione continua nel suo impegno per portare l'educazione finanziaria nelle scuole superiori di tutta Italia, anche nella nuova modalità online adottata per far fronte all'emergenza sanitaria, con il progetto *economic@mente - METTI IN CONTO IL TUO FUTURO*, che dall'inizio dell'anno scolastico 2020/2021 ha già visto il coinvolgimento di 55 istituti superiori e 86 corsi svolti per un totale di 2.500 studenti.

A marzo Anasf ha aderito alla *Global Money Week (GMW)*, manifestazione internazionale dell'OCSE, che si è tenuta dal 22 al 28 del mese, promossa in Italia dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria. Il tema dell'edizione di quest'anno di GMW è «Prendetevi cura di voi, prendetevi cura dei vostri soldi»: un argomento che collega la corretta gestione delle proprie finanze alla capacità di soddisfare le proprie esigenze e fronteggiare situazioni complesse che incidono sul benessere finanziario, presente e futuro. Con *economic@mente*, che si occupa proprio di questi temi, l'Associazione ha così realizzato 18 lezioni nell'arco della settimana, ap-

puntamenti che sono stati inseriti nel calendario delle iniziative a livello nazionale pubblicato sul sito [www.quellocheconta.gov.it](http://www.quellocheconta.gov.it).

La buona riuscita dell'evento, che riconferma Anasf tra le principali realtà che si occupano di educazione finanziaria in Italia, è stata resa possibile dai formatori *economic@mente* e dall'impegno che mettono nell'attività di alfabetizzazione portata avanti a titolo completamente gratuito. Di seguito i formatori del progetto che hanno tenuto le aule nella settimana dal 22 al 28 marzo: *Giustino Di Dalmazio dell'Abruzzo, Alberto Iammarino della Campania, Daniela Corghi, Nicola Foletti, Ferdinando Lettieri e Claudio Raineri dell'Emilia Romagna, Antonio Chiarucci, Francesco Di Modugno, Giovanni D'Aromando e Paolo Sessa del Lazio, Emanuele Di Napoli e Lorenzo Litamè della Liguria, Antonio Andreoli, Gabriele Bonfanti e Corrado Bongiovanni della Lombardia, Emiliano Carassai delle Marche, Maria Valeria Barone e Massimo Donato della Sicilia, Luca Sampalmieri e Sonia Navonni dell'Umbria.* (riproduzione riservata)

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## La storia ci insegna

A cura di  
Efpa Italia

**N**elle prime due settimane di febbraio del 2020 le principali testate finanziarie festeggiavano i nuovi massimi raggiunti dai listini azionari statunitensi, nonostante le prime notizie di contagi individuati oltre i confini cinesi. I mercati europei si muovevano di pari passo, mentre il tema volatilità non era tenuto in conto considerando il proseguire di solide performance. Quanto stava per accadere di lì a poco non rientrava nelle previsioni di analisti e market watcher, così come non si potevano immaginare le misure estreme che i governi di tutto il mondo stavano per adottare per limitare quanto possibile la diffusione della pandemia. Il susseguirsi degli annunci di lockdown avevano innescato così un sentimento di panico generalizzato sui mercati che in poche sedute subirono ingenti perdite, tanto da accendere il dibattito su una scottante questione: l'eventuale chiusura delle borse. Una decisione che nella storia di Wall Street era stata presa soltanto

A un anno dalla pandemia i mercati celebrano nuovi massimi, mentre accelerano trend virtuosi. La lezione da trarre: mai perdere di vista gli obiettivi

a seguito dell'attacco alle torri gemelle. Si è passati in quei giorni da una situazione di calma a un clima di incertezza e timore che ha scatenato la volatilità sull'azionario. Tanto che tra il 24 e il 28 febbraio, i mercati mondiali hanno registrato il più ampio calo settimanale dalla crisi finanziaria del 2008. Oltre alla tensione legata ai timori per la propria salute e per quella dei propri cari, il segno meno su tutti gli indici globali ha risvegliato la paura di perdere i propri risparmi, in un momento in cui anche la certezza di avere un lavoro poteva venire meno. Il tutto, in una sorta di tempesta perfetta, ha provocato forti reazioni emotive da parte degli investitori, ma ha anche posto in primo piano l'importanza di avere al proprio fianco un consulente finanziario, pronto a ricordare che un movimento

dei mercati di breve periodo non deve far perdere di vista gli obiettivi di lungo termine che sono stati definiti. La storia è prima portavoce della veridicità di questo concetto. A seguito di una caduta, c'è sempre una risalita, che si faccia riferimento alla crisi del '29, a quella del

mercato hanno impresso una forte accelerazione allo sviluppo di comportamenti virtuosi nell'ambito della sostenibilità. Nell'ultimo anno abbiamo assistito al concretizzarsi di iniziative che in precedenza erano state solo ipotizzate: dalla creazione di un legame tra

sulla sua clientela globale e che ha evidenziato la volontà da parte degli investitori di raddoppiare l'esposizione al tema Esg nei prossimi cinque anni. Il tempo ci dirà se quanto accaduto lascerà cicatrici o se sarà stata solo una pagina di un libro ben più lungo. La cosa importante è trarre dall'esperienza il giusto insegnamento. Si sono resi evidenti i danni che può portare un approccio emotivo all'investimento, così come la necessità da parte dei professionisti del risparmio di adoperarsi per accrescere la cultura finanziaria dei propri clienti e per erudirli sui trend che diventeranno auspicabilmente nuovi standard, come quello Esg. Prima di insegnare, tuttavia, bisogna essere preparati. I professionisti certificati Efpa hanno deciso di investire nella propria competenza, per poter essere sempre un valido supporto per i propri clienti. (riproduzione riservata)



2008 o proprio a quella dello scorso anno. I listini hanno recuperato molto velocemente e a meno di un anno di distanza siamo tornati a celebrare il raggiungimento di nuovi massimi per gli indici di borsa. Da sottolineare, inoltre, come talvolta non tutto il male venga per nuocere. Gli effetti del coronavirus e il loro impatto sui

remunerazione dei manager e il raggiungimento di obiettivi Esg alla sperimentazione di nuovi sistemi di economia circolare. Nel frattempo, è aumentata anche la consapevolezza da parte degli investitori, come dimostrato dal sondaggio sugli investimenti sostenibili (Global Client Sustainable Investing Survey) condotto da BlackRock

## Albo Ocf, le prove d'esame continuano

di Paola Manfredi

**I**l primo passo per diventare consulente finanziario è quello di iscriversi e sostenere la prova d'esame all'Albo Ocf, l'Organismo che tutela e vigila i professionisti del settore. A tal proposito, nella prima parte del 2021 sono ancora aperte le sessioni di **maggio**, a cui ci si può registrare entro l'8 aprile, di **giugno**, la cui domanda deve essere inviata all'Organismo entro il 6 maggio, e di **luglio**, a cui ci si deve iscrivere entro il 10 giugno. Le date indicate in calendario potrebbero subire variazioni in caso di eventi eccezionali o in ragione dell'effettivo numero di domande di partecipazione pervenute presso l'Albo. Le richieste di adesione dovranno essere inviate online, entro e non oltre le ore 17 dei giorni sopraindicati, e solo tramite l'applicazione disponibile sul sito di Ocf ([www.organismocf.it](http://www.organismocf.it)). Anche il test dovrà essere sostenuto da remoto, nel rispetto della normativa anti-Covid, e per questo i candidati dovranno utilizzare un personal computer. Per inoltrare le candidature gli aspiranti

consulenti dovranno aver versato il contributo previsto per iscriversi alle sessioni. I temi oggetto della prova sono quelli indicati nel bando d'esame, strettamente connessi all'ambito economico-finanziario, con quesiti ad esempio sul diritto del mercato finanziario, tributario e previdenziale. Il test a quiz è composto da 60 domande teorico-pratiche a risposta multipla. Venti di questi quesiti valgono un punto ciascuno, mentre i restanti quaranta, contenenti anche le domande più pratiche, valgono due punti ognuno. La prova è considerata superata solo con l'ottenimento di un punteggio non inferiore a 80/100. Nella sezione «Aspiranti consulenti» del sito di Ocf i candidati possono trovare tutti i dettagli sul bando d'esame, compresi i requisiti necessari per l'ammissione al test e il calendario completo, con sessioni e appelli anche della seconda parte dell'anno. Nell'area è presente anche una pagina dedicata alla simulazione della prova e a una piattaforma eLearning che permette ai candidati di prepararsi in autonomia all'esame. (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

## PORTAFOGLIO

## Che cosa fare con l'extra-risparmio

**C'**è uno scudo di 84 miliardi di euro di extra-risparmio accumulato dalle famiglie italiane nel 2020 che, se si trasforma in consumi, corrisponderebbe al 5% del Pil e potrebbe essere un antidoto portentoso alla crisi sanitaria. I calcoli sono di Gregorio De Felice, chief economist e responsabile Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo. Gli elementi per ritenere di essere vicini a una svolta non mancano: le vaccinazioni modificheranno lo scenario e le politiche economiche sono state indirizzate nella via giusta. Gli spread, i differenziali di rendimento cioè, sono su livelli inferiori alla situazione pre-Covid. Restano, come sappiamo bene, forti discrepanze sulla somministrazione dei vaccini, in particolare sui tempi, e poi tutti i problemi strutturali precedenti alla pandemia, che non si sono certo risolti nel frattempo. Ciò premesso c'è però un potenziale per la ripresa. Si è creato un accumulo di liquidità nelle famiglie italiane, formato da 84 miliardi di extra-risparmio nel 2020. Se solo queste risorse si trasformassero in consumi...

Non è nemmeno il caso di farsi troppe illusioni. Sappiamo che la ripresa dell'economia italiana sarà parziale rispetto alla caduta subita nel 2020 (il Pil è stimato a +3,7% dopo un -8,9%). Ma è un buon punto da cui ricominciare. Piazza Affari, che come tutte le borse gioca d'anticipo rispetto ai tempi dell'economia, in questi giorni ha riguadagnato la strada persa nel tragico marzo 2020 e non è molto distante dai livelli pre-pandemia. Vero però che gli investitori non si trovano in una fase chiarissima sulle prospettive dei mercati, che del resto assai raramente sono di facile interpretazione. La ripresa che ha interessato mercati azionari rimasti particolarmente indietro, come quello italiano, rischia di spiazzare i prossimi investitori, quelli che hanno preferito rimanere alla

finestra in attesa di un quadro più decifrabile. Nel frattempo però una risalita c'è stata e chi entra ora deve affrontare rischi maggiori e pagare più caro il biglietto d'ingresso. A giudicare dalla massa di denaro rimasta non investita, si tratta della maggior parte degli investitori o potenziali tali. Al momento la situazione autorizza a un generico ottimismo verso una ripresa di medio periodo, facile da ipotizzare voltata la pagina del Covid. Ma che si tratti di un percorso lineare orientato al rialzo è tutt'altro che scontato. Le turbolenze restano una costante con cui fare i conti (basti pensare alle recenti preoccupazioni sorte attorno agli effetti del vaccino AstraZeneca), per cui è possibile se non probabile che chi detiene cash preferisca investirlo in maniera graduale, forse la scelta migliore per evitare di sbagliare il timing. Molti consulenti finanziari conoscono bene il problema e sanno come consigliare di affrontarlo. Resta solo da osservare che chi coraggiosamente ha continuato a puntare sull'economia reale anche quando le cose parevano volgere al peggio, come è stato per buona parte del 2020, oggi può dirsi soddisfatto della propria lungimiranza. Scoprendo che -sorpresa!- i mercati per come si muovono assomigliano molto agli uomini e ai loro repentini e frequenti cambiamenti d'umore. Un ultimo spunto lo offre l'VIII Rapporto sul Bilancio del Sistema Previdenziale italiano, curato dal Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali, presentato di recente. Vi si ribadisce che la spesa sociale italiana, trascinata da un'assistenza fuori controllo, è elevata e cresce a ritmi difficilmente sostenibili in futuro. Sotto accusa non è la spesa per le pensioni, ma il colossale welfare sostenuto dall'Italia. E ci si riferisce al 2019, quindi a prima che il Covid gonfiasse ulteriormente il problema. (riproduzione riservata)