

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Alla nuova era senza paura

Cosa cambia per i gestori con la Direttiva MiFid II? Ecco le risposte emerse dal convegno organizzato da Anasf in occasione del Salone del Risparmio il 12 aprile. E una ricerca McKinsey, realizzata per ConsulenTia, affronta le sfide che attendono gli asset manager

di **Stefania Ballauco**

«Quando si agisce cresce il coraggio, quando si rimanda cresce la paura»: così la pensava il drammaturgo romano Publilio Siro. È un po' questo il senso di quanto si dovrebbe fare per affrontare con consapevolezza le sfide che ha portato con sé la MiFid II, anche alla luce delle evidenze emerse nel secondo focus di analisi della ricerca congiunta Anasf-McKinsey, che ha approfondito gli effetti della Direttiva sui protagonisti della catena del valore dell'industria del risparmio. Se la prima area di indagine, presentata a ConsulenTia18 Roma, era stata la filiera della distribuzione e quindi più da vicino il mondo della consulenza finanziaria, questa volta, in occasione del Salone del Risparmio che si è tenuto ad aprile a Milano, la lente è stata messa sul sistema dell'asset management. Obiettivo: comprendere le prospettive di sviluppo del settore, i rischi e le criticità che attendono gli asset manager, valutare i cambiamenti dei rapporti e degli accordi di business tra i protagonisti del settore, analizzare le stime di contrazione dei margini e le azioni necessarie per crescere.

Il 12 aprile Anasf ha quindi presentato davanti a una folta platea di consulenti finanziari e asset manager i risultati dell'indagine e lo ha fatto grazie al contributo di Cristina Catania, partner di McKinsey, introdotta dal giornalista economico Leopoldo Gasbarro. Innanzitutto è stato sottolineato come la ricerca sia il prodotto di interviste a più di 800 clienti affluent, a oltre 700 consulenti finanziari per un totale di 16

miliardi di euro complessivi in gestione, a dieci top manager delle reti partecipanti a ConsulenTia18 e a dieci asset manager per un totale di 700 miliardi di euro in gestione in Italia. «La granularità dell'ascolto rappresenta, oltre ai risultati, una delle cose più interessanti dell'indagine», ha dichiarato Catania. Risultati quindi, che possono essere sintetizzati in tre buone notizie e in tre meno positive. Partiamo dalle prime: gli asset manager possono svolgere un ruolo importante visto che i consulenti non si sentono ancora indirizzati per le sfide di MiFid II; il pricing è un attributo rilevante per i clienti finali, ma meno che in altri ambiti; è possibile una crescita della quota di mercato dei distributori con architettura aperta nel medio periodo. Tuttavia si rilevano anche tre meno positive notizie, ovvero: i clienti delle reti sottostimano il pricing dei loro prodotti di investimento e quelli delle banche ne hanno una percezione diversificata; già dal 2019 è attesa una contrazione del pricing medio dell'industria, con un impatto maggiore sugli asset manager; infine si prevede una diminuzione del numero medio di accordi di distribuzione per rete.

Sul tema del pricing Catania ha sottolineato alcune evidenze: riguardo all'importanza dei vari attributi nella scelta della banca di riferimento per la gestione degli investimenti, il prodotto in totale conta per il 14% (slide 1). «Ciò che mi stupisce»,

ha commentato, «è la valenza del servizio di consulenza, che oggi vale solo il 5%, risultando un fattore praticamente marginale. Questo è un messaggio che sinceramente non mi aspettavo e che spero cambi nel prossimo futuro».

«A proposito della quota di mercato, una notizia positiva è che in qualsiasi evoluzione che noi prevediamo in tema di rafforzamento di modelli di servizio e di offerta, nel percepito della qualità di prodotti e servizi emerge come in ciascuno dei quattro scenari ipotizzati (slide 2) chi vince sono i modelli di distribuzione con un più alto tasso di innovatività e/o sofisticazione», ha spiegato Catania.

«Se consideriamo le strategie dei player sul mercato oggi, i modelli vincenti sono quelli che puntano di più sull'apertura dell'architettura. Questo ci dice che quindi esiste un'opportunità di crescita per i gestori. Gli asset manager devono rafforzare il proprio ruolo nell'attività di professionalizzazione di consulenti e distributori. Il pricing è certo importante ma non rappresenta l'unico driver. Bisogna quindi lavorare sulla qualità, e così facendo c'è spazio per crescere».

Certo il pricing è anche un fattore critico su cui si giocherà la partita: «Si tratta di un elemento caratterizzato da una percezione distorta che presenta

forti asimmetrie tra tutti i protagonisti intervistati e in particolare tra i clienti, che in sostanza credono di pagare un prodotto o un servizio molto meno. Al contempo, tutta l'industria si aspetta una riduzione del pricing, fenomeno che non dovrà essere sottovalutato già a partire dal 2019. A parità di quote di apertura di penetrazione sulle masse, ci aspettiamo una selezione del numero di case prodotte a cui le reti di distribuzione si affideranno, che porterà le sgr ad avere un inferiore potere contrattuale», ha concluso Cristina Catania.

Dati di grande interesse, quindi, e spunti utili per l'approfondimento che ne è seguito, assieme a: Lorenzo Alfieri, country head per l'Italia di J.P.Morgan Asset Management; Maurizio Bufi, presidente Anasf; Pierluigi Givero, vicedirettore Generale, Distribuzione e Marketing di Anima; Sergio Trezzi, managing director - head of retail distribution Emea (ex Uk) & Latam di Invesco e Alessandro Varaldo, vice ceo di Amundi.

«Il tema della qualità del servizio è la sfida che ci attende e sulla quale ci stiamo misurando», ha esordito Maurizio Bufi. «Il mondo della consulenza è cresciuto strutturalmente negli ultimi 20 anni con una accelerazione nell'ultimo periodo dipesa da una doppia crisi, quella del settore bancario in relazione alla gestione dei clienti affluent e retail e la crisi esterna

(continua a pag. 54)

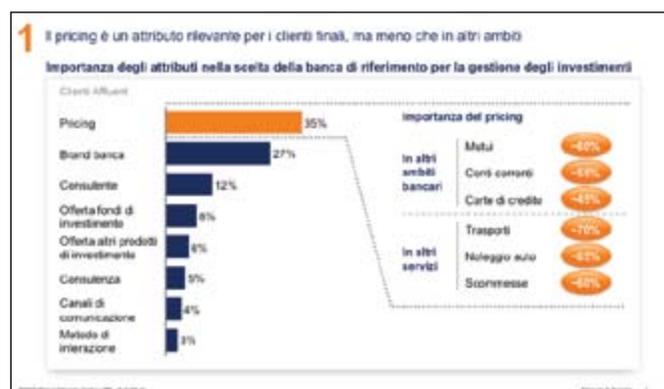


I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

(segue da pag. 53)

che ha riguardato i flussi di npl e i crediti deteriorati. Le fonti di business per il settore rappresentate dai margini di interesse si sono inaridite e dobbiamo aspettarci che la reazione del mondo bancario sarà molto forte. Quando i grandi player si muoveranno potrebbero sviluppare nel tempo una grande capacità di recupero e questa non potrà che essere una grande sfida che dovremo affrontare. Pertanto, il nostro mondo deve investire sui consulenti finanziari e sulla consulenza, non soltanto cercando professionisti provenienti dal sistema bancario, ma piuttosto investendo su altri percorsi, in cui sarà centrale il tema del ricambio generazionale. Dobbiamo considerare il fatto che la crescita che ci ha visti coinvolti potrebbe non continuare con lo stesso passo. Si tratta di una sfida nella sfida, in cui dobbiamo tenere conto anche del canale postale che dimostra attenzione al nostro business».

Partite importanti attendono quindi il settore nel suo complesso. «Il mondo dell'as-



set management ha davanti a sé un percorso sfidante. Non possiamo pensare di stare fermi e di sottovalutare le problematiche che anche questa ricerca porta alla luce. Dobbiamo reagire e un'associazione di categoria, come è Anasf, serve anche a questo, ovvero a valorizzare il ruolo di chi rappresenta, anche attraverso queste sessioni o eventi nazionali e intervenendo con stakeholders anche del mondo politico. Noi ce la mettiamo tutta», ha aggiunto il presidente Anasf Bufi.

Una riflessione è stata quindi fatta sulla pressione normativa e su quella concorrenziale che impattano inevitabilmente sugli anelli della catena del valore del

servizio ai risparmiatori. Le sfide si giocheranno anche sul campo del fintech e della robotizzazione dei servizi che conquisteranno almeno quella base. «Non ci sbagliamo quando diciamo che la relazione con il cliente e il capitale umano sono aspetti determinanti. I millennials, che si dimostrano sensibili al mercato finanziario, lo hanno già capito, ma probabilmente pensano di avere un interlocutore della stessa generazione; per questo motivo va colmato il gap del ricambio generazionale. Il nostro settore pecca di lungimiranza. Dobbiamo invece investire oggi per domani, per il futuro, dobbiamo cercare sostenibilità anche attraverso i dati



demografici e la possibilità che proviene dalle nuove generazioni», ha aggiunto Maurizio Bufi.

Non poteva infine mancare un passaggio sul tema dell'educazione finanziaria, trasversale in Europa e nel mondo. «Con riguardo alle conoscenze e alle competenze degli operatori sul mercato il legislatore ha avuto un approccio dirigista, questo è vero, ma almeno è stato fatto un passo nella direzione dell'innalzamento degli standard minimi richiesti per la prestazione del servizio di consulenza, anche in riferimento a coloro che svolgono un'attività esclusivamente informativa», ha dichiarato il

presidente Anasf. «La domanda che ora ci dobbiamo porre è: chi può alfabetizzare un popolo di 60 milioni di abitanti se non coloro che professionalmente intrattengono rapporti con investitori e potenziali clienti? È un fatto che nello svolgimento della nostra attività di consulenza finanziaria abbiamo un ruolo decisivo nell'educazione finanziaria dei risparmiatori. Certo, non è facile spiegarlo alle autorità, ma stiamo cercando di sensibilizzare i nostri interlocutori su questo tema, anche attraverso la collaborazione con il Comitato per l'educazione finanziaria presieduto da Annamaria Lusardi», ha concluso Maurizio Bufi. (riproduzione riservata)

CONSULENTIA 18

SAVE THE DATE

9 | 10

OTTOBRE

NAPOLI

2018

CENTRO CONGRESSI
Stazione Marittima

seguici su    

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Delegati a Congresso

di Stefania Ballauco

Si svolgerà il 5 luglio 2018 a Milano il Congresso straordinario di Anasf, deliberato dal Consiglio nazionale nella riunione del 20 marzo. Il congresso avrà a oggetto le modifiche allo Statuto e al Regolamento generale dell'Associazione necessarie per l'adeguamento alle variazioni normative che impattano sull'Organismo (Ocf) e sull'attività del consulente finanziario abilitato, derivanti dal Regolamento Intermediari Consob 20307/2018, nonché eventuali altre modifiche che verranno ritenute necessarie. Come previsto dallo Statuto Anasf, il congresso straordinario sarà composto dai delegati eletti all'ultimo Congresso Nazionale, quello di Perugia. Sarà inoltre integrato, senza diritto di voto, dai componenti attualmente in carica del Consiglio Nazionale, del Comitato Esecutivo, del Collegio dei Probiviri, dai coordinatori dei Comitati Territoriali, dai membri, di nomina Anasf, di Ocf e dai componenti il Comitato dei Garanti.

Per adeguarsi al Regolamento Intermediari Consob per la rappresentanza in Ocf, l'Associazione ha indetto un congresso straordinario il 5 luglio a Milano

Il congresso straordinario si rende necessario per adeguarsi alle nuove regole ex Regolamento Intermediari Consob, che presentano novità di rilievo per i consulenti finanziari, per Ocf e per le associazioni di categoria come Anasf. Nell'ambito di competenza dell'Associazione, in particolare, le norme indicate dalla Commissione fissano i requisiti di rappresentatività, in ambito Ocf, per le associazioni dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, indicando come rappresentative quelle associazioni che sono operanti da almeno tre anni e hanno, quale scopo prevalente, la tutela degli interessi professionali degli associati. La Consob specifica inoltre che le associazioni rappresentative della categoria devono avere tra i propri associati esclusivamente consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede

regolarmente iscritti nella relativa sezione dell'albo.

In base a questa norma, Anasf non può quindi candidarsi a rappresentare anche i cf autonomi in ambito Ocf in quanto si stabilisce l'esclusività della base associativa. Questa precisazione richiede così di modificare lo Statuto di Anasf per recepire l'obbligo di rappresentare una e una sola categoria di iscritti all'Albo (ossia, solo i cf abilitati all'offerta fuori sede).

Facciamo un passo indietro. L'articolo 1 dello Statuto Anasf era stato modificato a fine 2015, in occasione del Congresso Nazionale di Perugia; prima di quella data infatti potevano iscriversi ad Anasf solo i promotori finanziari iscritti all'Albo, oggi qualificati come cf abilitati all'offerta fuori sede. La decisione di modificare lo Statuto

fu condivisa tra i dirigenti Anasf con lo scopo di aprire anche l'Associazione, e non solo il proprio Albo, a tutti gli operatori attivi, visto che si stava compiendo, proprio su proposta dell'Associazione, il processo di ampliamento della base di iscritti ad Apf, l'Albo dei promotori finanziari, anche ai consulenti fee only, ovvero coloro che prestavano un servizio di consulenza ai risparmiatori dietro compenso di una parcella, senza però poter svolgere l'attività di collocamento, prevista invece solo per gli allora promotori finanziari.

L'obiettivo dell'Associazione era duplice: da una parte tutelare i risparmiatori garantendo un'attività di vigilanza su una categoria mai controllata, dall'altra livellare il piano regolatorio per tutte le categorie che svolgevano un servizio di consulenza agli investitori.

La richiesta di Anasf fu quindi accolta e con la legge di Stabilità 2016 Apf, l'Albo dei promotori finanziari, fu trasformato in Ocf, l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo dei consulenti finanziari, con il conseguente cambio di denominazione della categoria rappresentata da Anasf: da promotori finanziari a consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede. Furono previste anche altre due sezioni, una per le società di consulenza e una per i consulenti autonomi (ex fee only).

Mentre l'iter normativo per rendere operativo il nuovo Albo, suddiviso nelle tre sezioni descritte, prosegue, Anasf quindi compie i passi necessari per continuare a rappresentare la categoria dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede. (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Arrivano i Pepp ma latitano i risparmi

In attesa di risolvere il problema non marginale di trovare il modo di risparmiare, data la strutturale carenza di entrate, i giovani italiani potranno rimanere soddisfatti della struttura previdenziale pan europea che la Commissione ha cominciato a costruire per loro. Per i cittadini europei e per l'industria che si occupa dei loro risparmi di lungo termine, infatti, sono in arrivo i Pepp, sigla che sta per pan-European pension product, in altre parole fondi pensione che avranno gli stessi modelli all'interno dell'Unione europea e per i quali la Commissione ha presentato un progetto nel giugno 2017. Si tratta di una peraltro pregevole iniziativa che concorrerà a creare un mercato unico dei capitali e che andrà ad affiancarsi a quella dei regimi nazionali in campo previdenziale. Ma qual è il loro valore aggiunto rispetto ai fondi pensione tradizionali? La loro caratteristica principale è la trasferibilità all'interno dell'Unione e da questo punto di vista sono perfetti per i tanti italiani, soprattutto giovani, che per mettere a frutto i loro studi e la loro preparazione sono costretti a spostarsi per trovare (all'estero) le opportunità di lavoro, guadagno e risparmio che in Italia fanno tanta fatica a reperire. I Pepp permetteranno ai sottoscrittori di beneficiare delle condizioni più favorevoli, in termini di riscatto, presenti nei confini dell'Unione. E ogni cinque anni avranno la possibilità di cambiare, a costi limitati, il fornitore del servizio scegliendolo tra i Paesi dell'Unione. Quanto al trattamento fiscale, la proposta di regolamento Pepp è accompagnata da una raccomandazione della Commissione che invita gli Stati a riservare a questi strumenti le medesime condizioni previste per i prodotti nazionali dedicati ai piani previdenziali individuali. E in merito alla loro distribuzione, i fornitori dovranno essere autorizzati dall'Eiopa, che è l'autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni

aziendali e professionali. Tutto disegnato e previsto a puntino, dunque, per i nuovi strumenti di pensione individuale a misura di Europa. E tutto pronto per il decollo definitivo di un sistema a cui i giovani dovranno rivolgersi per costruire le loro pensioni. Ma se l'impianto è stato predisposto, quello che manca al momento sono - drasticamente - le risorse per alimentarlo. I redditi per i pochi giovani che hanno modo di fermarsi in Italia per lavorare sono di livello così modesto da permettere loro a malapena di vivere per conto proprio, insomma ad andarsene di casa. C'è il rischio che la generazione dei Millennial o giù di lì, già in discrete difficoltà nel pensare di crearsi una famiglia, finisca per avere pochi margini, pur con tutta la buona volontà, per risparmiare in vista di una (distante) pensione integrativa. Pur consapevoli che la migliore ricetta, in questo senso, è avviare la fase di accumulo quando si è ancora giovani. Non ci si sorprenda, in ogni caso, se si segnala in crescita la quota di giovani, soprattutto nella fascia dei laureati, che per motivi professionali si sposta in altri Paesi. In questo senso, il Pepp è proprio lo strumento che fa al caso loro. E per chi sceglie l'Europa, con stipendi migliori sarà possibile fare tesoro dei Pepp per costruirsi la pensione. Secondo le analisi della Commissione, il mercato della previdenza integrativa in Europa oggi ammonta a 700 miliardi, con previsioni di crescita che fanno lievitare questo importo a 3.500 miliardi nel 2030, di cui circa 2 mila sarebbero destinati ai Pepp. Chissà che nel frattempo anche l'Italia, dove oggi solo il 20% delle famiglie conta su una pensione integrativa, capisca che deve convertirsi a un'economia più dinamica e capace di coinvolgere i giovani nel mondo del lavoro. Facendo diventare questi Pepp uno strumento effettivamente alla loro portata e non un lusso da potersi permettere solo in età ormai matura.

Fecif, biennio di lavoro 2018/19

Fecif, la Federazione europea che rappresenta gli interessi di consulenti finanziari, imprese di investimento e intermediari assicurativi in Europa, ha di recente pubblicato il programma di lavoro 2018/2019. Ecco alcune delle aree principali sulle quali si concentrerà l'impegno della Federazione: la convergenza tra i regimi di vigilanza nazionali, i rischi per gli investitori, un regolamento unificato per l'Europa e la vigilanza diretta sugli istituti finanziari. Uno degli strumenti per il conseguimento di tali obiettivi è rappresentato dalla revisione della direttiva sul prospetto informativo e dalla creazione di un registro di tutti i prospetti dei titoli pubblicati nell'Ue. Fecif seguirà anche i lavori di Esma che intende unificare la prassi di vigilanza delle autorità nazionali, ad esempio nel settore delle commissioni di performance relative ai prodotti finanziari nel quadro degli Oicvm (organismi di investimento collettivo in valori mobiliari), della MiFid II (direttiva relativa ai mercati degli strumenti finanziari), dell'Aifmd (direttiva sui fondi di investimento alternativi), dei Priip (prodotti d'investimento al dettaglio e as-

sicurativi preassemblati) e degli Eltif (fondi di investimento europei a lungo termine).

Fecif seguirà da vicino anche l'applicazione pratica della direttiva MiFid II; sono previste linee guida e Faq (liste di domande frequenti) a cura di Esma sulle pratiche di business, sui requisiti organizzativi e sulla tutela dei consumatori. In risposta a una richiesta della Commissione europea, verrà quindi condotta un'analisi dei costi e delle prestazioni dei prodotti di investimento. Si terrà conto anche delle innovazioni finanziarie (imprese FinTech), che saranno soggette a una maggiore supervisione. Nel programma di Esma saranno inclusi gli standard tecnici per i Priip e l'Aifmd, nonché per i fondi di investimento ai sensi della direttiva Oicvm, così come la modifica dei sistemi di indennizzo degli investitori attraverso una direttiva specifica (la direttiva relativa ai sistemi di indennizzo degli investitori). Anche su questi temi la Federazione presterà una particolare attenzione.

Per visionare il programma di lavoro completo del Fecif è possibile visitare il sito Anasf, nella sezione Ufficio studi/Anasf in Europa.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

La formazione al centro

Pagina a cura
di Paola Manfredi

Continua il dibattito sugli effetti dell'entrata in vigore della MiFid II sulla professione dei consulenti finanziari. Ecco perché anche quest'anno la tornata di seminari Anasf pone la sua attenzione proprio sulla Direttiva, con sei appuntamenti sui diciannove totali sull'argomento. Non solo, nel calendario formativo dell'Associazione sono previsti anche approfondimenti sulla pianificazione patrimoniale, sull'economia personale, sui robo-advisor, sulla prevenzione fiscale, sulle polizze estere e sul macro tema del fintech.

La varietà dei temi proposti risponde alla complessità di una professione come quella del consulente finanziario, che richiede sempre più numerose conoscenze e competenze a 360°.

Un esempio delle tante novità introdotte quest'anno nel calendario formativo di Anasf è stato l'incontro che si è svolto lo scorso 4 aprile a Bologna. Oltre all'introduzione della tavola rotonda post evento - nella quale sono stati chiamati sul palco alcuni dei partecipanti e sono state raccolte le domande dai consulenti presenti, al fine di creare un dibattito virtuoso - il seminario si è distinto per l'argomento dibattuto, ovvero la previdenza interattiva. L'obiettivo dell'appuntamento è stato quello di fornire i dati più aggiornati, le evidenze e le chiavi di lettura sulle novità di previdenza pubblica e complementare in corso, per favorire, anche attraverso l'uso di tecnologie interattive, un dibattito

Ancora 13 gli incontri in programma. Gli spunti del seminario in Emilia-Romagna, dove il docente ha utilizzato un'app per interagire con la platea



In diretta dalla tavola rotonda seguita all'incontro formativo del 17 aprile a Pescara



I partecipanti del seminario Anasf a Napoli il 21 marzo



Uno scatto dei relatori durante l'incontro del 4 aprile in Emilia-Romagna



Boom di presenze anche all'incontro del 18 aprile a Udine. Al centro del seminario il tema dei robot advisors



Focus sulla pianificazione patrimoniale all'incontro formativo del 17 aprile a Torino



Il panel di relatori della tavola rotonda del seminario Anasf a Catania

tito costruttivo e uno scambio di pensieri e visioni sui temi legati alla consulenza previdenziale.

«La previdenza è una materia viva, mutevole e in continua evoluzione. Molti dei principi di base sono stabili e noti da tempo a tutti gli operatori, ma le nuove iniziative introdotte dal legislatore richiedono aggiornamenti costanti e di conseguenza risposte puntuali ai clienti. La sfida che un consulente deve quindi affrontare è conoscere di più e meglio il mondo dei risparmiatori e offrire loro una bussola ragionata che li aiuti a orientarsi nel mercato degli investimenti»,

spiega Andrea Carbone, docente del seminario e Partner PROGETICA. «È da qui che mi è venuta l'idea di parlare di previdenza in modo interattivo, proprio per la vivacità della materia, utilizzando anche le nuove tecnologie - che ogni consulente ormai usa sia nella vita personale, sia in quella professionale - per costruire un corso dinamico e coinvolgente. Per appassionare maggiormente il pubblico del seminario, aumentando così anche l'attenzione al tema trattato, ho utilizzato

un'app che mi ha permesso di interagire in tempo reale con la platea. Grazie a questo dispositivo interattivo abbiamo somministrato dei «mini sondaggi», con domande lampo durante l'evento che ci hanno permesso di raccogliere e analizzare nell'immediato le risposte dei presenti e di aprire un dibattito su casi o dubbi reali sollevati dai soci Anasf seduti in sala», ha concluso Andrea Carbone.

Nella sezione dedicata del sito Anasf (formazione/seminari) è possibile visionare le

prossime tappe del ricco tour dei seminari formativi, organizzati dall'Associazione su tutto il territorio italiano in partnership con Anima e J. P. Morgan Asset Management. Gli incontri, riportati in sintesi nella tabella in pagina, costituiscono punteggio formativo per accedere all'esame EFA e sono accreditati per il mantenimento annuale della certificazione EFA in modalità A, EFP e EIP per quattro ore. (riproduzione riservata)

Parola ai partecipanti del seminario a Bologna

Continua l'approfondimento sul seminario organizzato dall'Associazione in Emilia-Romagna.

Questa volta Anasf ha chiesto ai partecipanti dell'evento per capire i punti di forza del nuovo format, che dal 2018 prevede lo svolgimento di una tavola rotonda dopo l'intervento del docente. Secondo Federica Bartolini, socia Anasf da aprile 2006, e Patrizia Bisi, iscritta all'Associazione dal 2008, il tema della previdenza interattiva è stato vincente. Il punto di forza del seminario è stato proprio quello di affrontare l'argomento da un punto di vista non convenzionale, ovvero quello di pensare al fondo pensione come un mezzo che, se ben costruito, possa in un futuro dare un valore aggiunto al risparmiatore. Secondo le loro testimonianze la proposta formativa dell'Associazione si è confermata molto interessante e innovativa, riuscendo a interpretare e anticipare le esigenze di chi svolge la professione di consulente finanziario. L'innovazione dell'incontro si è poi rivelata anche nella capacità di creare una comunicazione bidirezionale tra docente/relatori e partecipanti del seminario, soprattutto grazie all'utilizzo di un'app che ha permesso di mantenere, da un lato, un alto livello di attenzione e interazione dei partecipanti, dall'altro, di alleggerire il tema oggetto di discussione.

Per tutti i dettagli sugli incontri formativi si rimanda al sito www.anasf.it/seminari.

LE PROSSIME TAPPE DELLA FORMAZIONE TARGATA ANASF

DOVE E QUANDO	DOCENTE	SEMINARIO
CAGLIARI 4 maggio 2018 h. 9-13	Franco Domini, tributarista	La prevenzione fiscale del consulente finanziario
GENOVA 8 maggio 2018 h. 14,30-18,30	Ruggero Bertelli, Università degli Studi di Siena	MiFid 2: il valore della consulenza e i costi della NON consulenza
CIVITANOVA MARCHE (MC) 8 maggio 2018 h. 9-13	Fabrizio Crespi - Università Cattolica - Università di Cagliari	Mutamenti delle famiglie italiane e centralità della pianificazione patrimoniale
PADOVA 10 maggio 2018 h. 9-13	Emanuele Maria Carluccio, Professore di economia degli intermediari finanziari presso l'Università di Verona	Il questionario MiFid di valutazione delle esigenze del cliente: da mero obbligo normativo a vero momento di engagement
CALENZANO (FI) 11 maggio 2018 h. 9-13	Sergio Sorgi, Vice presidente PROGETICA	Economia personale, benessere, felicità
BARI 15 maggio 2018 h. 9-13	Ruggero Bertelli, Università degli Studi di Siena	MiFid 2: il valore della consulenza e i costi della NON consulenza
TRENTO 22 maggio 2018 h. 9-13	Ruggero Bertelli, Università degli Studi di Siena	MiFid 2: il valore della consulenza e i costi della NON consulenza
REGGIO CALABRIA 23 maggio 2018 h. 9-13	Francesco Di Ciommo, Università Luiss Guido Carli	L'applicazione in Italia della MiFid 2 e le principali novità tecnico-giuridiche della norma
CAVENAGO DI BRIANZA (MB) 23 maggio 2018 h. 14,30-18,30	Maria Debora Braga, SDA Bocconi School of Management	I robot advisors: integrazione o antagonismo
ROMA 24 maggio 2018 h. 14.30-18.30	Franco Domini, tributarista	La prevenzione fiscale del consulente finanziario
TERMOLI (CB) 29 maggio 2018 h. 9-13	Fabrizio Crespi - Università Cattolica - Università di Cagliari	Mutamenti delle famiglie italiane e centralità della pianificazione patrimoniale
MATERA 7 giugno 2018 h. 9-13	Raoul Pisani, SDA Bocconi School of Management	Le polizze estere: come sta cambiando un'area strategica di affari critica per il Wealth e il Private Banking
PERUGIA 13 giugno 2018 h. 9-13	Barbara Alemanni, SDA Bocconi School of Management	Lo sviluppo del Fintech e il peer to peer lending nella prospettiva degli investitori

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

I cf all'università

Proseguono gli incontri di orientamento professionale di Anasf, organizzati in collaborazione con i Comitati territoriali nei maggiori atenei italiani

Pagina a cura di Paola Manfredi

Professione consulente finanziario: è il titolo degli appuntamenti dell'Associazione nelle università italiane per presentare le opportunità di carriera ai professionisti di domani. Anasf è da tempo ormai in prima linea nella promozione di iniziative che abbiano come cardine lo sviluppo di una coscienza sensibile e informata sui temi del risparmio e degli investimenti, e più in generale sul settore della consulenza finanziaria. Perché? Perché sapere è potere e, se questa affermazione dice il vero, contribuire alla formazione di un capitale umano educato finanziariamente, che sia in grado di comprendere e divulgare l'importanza di una buona pianificazione finanziaria non può che essere un valore aggiunto per la società in cui viviamo. Infatti secondo diverse ricerche effettuate sul tema dell'alfabetizzazione finanziaria l'Italia si colloca tra gli ultimi posti per grado di conoscenza dei concetti economici e finanziari. Ecco perché Anasf ha all'attivo diverse iniziative nel campo della formazione, alcune delle quali volte a raggiungere anche un pubblico più giovane. I Career day sono un esempio tra tutte le attività svolte dall'Associazione, perché si rivolgono a giovani universitari più preparati rispetto alla media del Paese e quindi più ricettivi. Organizzate dall'Associazione nei maggiori atenei italiani, in collaborazione con i Comitati territoriali, queste giornate hanno lo scopo di avvicinare gli studenti universitari alla figura e alla professione del consulente finanziario. Un'attività che offre interessanti opportunità di crescita, sia dal punto di vista professionale, che da quello relazionale.

«Il mercato e parte del settore della consulenza finanziaria sono pronti ad aprirsi verso un target più vivace e brillante di professionisti, rappresentato senza dubbio dai più giovani. Bisogna colmare il gap generazionale che si è formato in questa professione avvicinandosi maggiormente ai ragazzi, in particolare a chi tra loro si sta affacciando al mondo del lavoro e sta decidendo quale carriera intraprendere. Formando i consulenti di domani potremo arrivare anche a una nuova generazione di risparmiatori, con richieste ed esigenze diverse da quelle che attualmente si evi-



Gli studenti dell'Università Parthenope di Napoli, nell'ambito del Career day Anasf che si è svolto il 18 aprile



Elisabetta Luna, coordinatrice territoriale Anasf nelle Marche, e i ragazzi del Career day del 4 aprile all'Università degli Studi di Macerata

denziano negli investitori adulti di oggi», ha dichiarato Luigi Conte, vicepresidente vicario dell'Associazione e responsabile per essa dell'Area Formazione e Rapporti con le Università. «La figura del consulente è dinamica, moderna, al passo con i tempi e ha bisogno di nuove idee e nuovi spunti per crescere», ha concluso poi il vicepresidente vicario Anasf.

A dare ragione alle parole del dirigente dell'Associazione è stata anche la normativa che recentemente si è espressa su questo argomento, offrendo l'opportunità di valorizzare le proposte di Anasf in favore della costituzione di iter professionali esclusivamente dedicati ai neo consulenti finanziari all'interno delle reti. Sarà compito poi dei professionisti senior seguire il percorso di crescita dei giovani cf, aiutandoli anche nella delicata fase di avvio dell'attività. L'invito di Anasf si rivolge quindi agli universitari. In calendario sono previsti quattro appuntamenti formativi da non perdere. Martedì 24 aprile presso la Facoltà di Economia e Commercio dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza, i relatori Luigi Conte, Francesco Priore, pioniere della professione nonché socio fondatore dell'Associazione, e Stefano Lorusso, coordinatore Anasf in Emilia-Romagna, interverranno nell'ambito della lezione di Andrea Lippi, professore aggregato di Finanza Aziendale, titolare del corso di Retail Banking. Mercoledì 2 maggio sarà ancora Luigi Conte, insieme con il coordinatore in Piemonte per l'Associazione Angelo Silvano e il consigliere territoriale Michele G. Porfido a parlare ai ragazzi dell'Università degli Studi del Piemonte Orientale di Novara, durante la lezione del corso «Economia del mercato mobiliare». Terza tappa sarà quella del 10 maggio a Viterbo presso Università degli Studi della Tuscia. Durante questa

giornata di career day dell'ateneo, Anasf sarà presente con una postazione presidiata dal consigliere territoriale per la regione Lazio Marco Pasqualoni e da Paolo Sessa, responsabile territoriale di economic@mente in regione. Infine l'11 maggio vedrà l'Associazione impegnata con l'incontro presso l'Università degli Studi La Sapienza di Roma, a cura di Maurizio Bufi, presidente Anasf, Luigi Conte, Gian Franco Giannini Guaz-

zugi del Comitato esecutivo dell'Associazione, Elisabetta Trombatore e Michele Sardelli, rispettivamente coordinatrice Anasf in regione e consigliere del Comitato territoriale dell'Associazione in Lazio. In qualche scatto l'Associazione racconta i primi incontri effettuati dai soci dirigenti nei principali atenei italiani. Informazioni sui prossimi incontri su www.anasf.it. (riproduzione riservata)

Cittadinanza economica

È sempre alto l'impegno dell'Associazione nei progetti e nelle attività che diffondono l'educazione finanziaria e valorizzano i giovani talenti. Ecco perché anche quest'anno Anasf parteciperà alla terza edizione de «I Fuoriclasse della scuola», l'iniziativa nata dalla collaborazione di Feduf, Fondazione per l'Educazione Finanziaria e al Risparmio, con l'Associazione Bancaria Italiana e il Museo del Risparmio di Torino, nell'ambito del protocollo d'intesa siglato con il Miur, il Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca.

«Appoggiamo questo progetto fin dalla sua nascita e anche in questa occasione daremo il nostro supporto, con lo scopo di contribuire alla formazione dei giovani talenti delle scuole superiori d'Italia», ha dichiarato il direttore generale di Anasf Germana Martano. «Interverremo all'iniziativa tramite una borsa di studio del valore di 2.100 euro e offriremo al miglior studente della categoria Concorso di Economia la possibilità di partecipare anche a un campus formativo. L'obiettivo principale è guardare al futuro e costruire una cittadinanza alfabetizzata finanziariamente, che possa affrontare scelte d'investimento consapevoli ed educate» ha concluso il direttore dell'Associazione. Nelle edizioni precedenti l'Associazione ha consegnato il premio nel 2016 a Matteo Longo, studente del Liceo Da Vinci di Pascoli di Carnago (Va), vincitore del primo concorso, e nel 2017 a Chiara Malisano, studentessa del Liceo Caterina Percoto di Udine. Tutti i dettagli sul progetto che premia i talenti delle scuole superiori, vincitori delle Olimpiadi del Miur è su <http://www.fuoriclassedellascuola.it/>.



Matteo Longo, vincitore della prima edizione del concorso de «I Fuoriclasse della scuola», nel 2016



Chiara Malisano, «fuoriclasse della scuola» premiata dal direttore generale Anasf Germana Martano nel 2017

Enasarco premio al merito

Tra le prestazioni integrative e gli incentivi che la Fondazione mette a disposizione dei consulenti finanziari suoi iscritti, Enasarco bandisce anche quest'anno un concorso per l'assegnazione di 1.231 premi-studio, per supportare gli studenti (agenti rappresentanti/consulenti finanziari e i loro figli) che nell'anno scolastico 2016-2017 hanno conseguito un diploma o una laurea, presso istituti o università legalmente riconosciuti in Italia, con votazione finale non inferiore a: 7/10 (licenza media); 70/100 (maturità); 100/110 (laurea di 1° livello); 100/110 (laurea specialistica).

Le domande di partecipazione - assieme alla copia del certificato del titolo di studio conseguito, al modello Isee (non superiore a 21.265,87 euro) e alla copia del documento di identità - dovranno essere inoltrate a Enasarco e tramite Pec o raccomandata A/R, entro e non oltre il 30 aprile 2018. Pena la decadenza del diritto d'accesso.

Il concorso è riservato ai figli e agli orfani di agenti/consulenti finanziari e pensionati Enasarco e agli agenti/consulenti finanziari in attività e prevede l'assegnazione di diversi premi, così ripartiti:

- 450 premi da 100 euro ciascuno (licenza media);
- 400 premi da 500 euro ciascuno (maturità);
- 200 premi da 700 euro ciascuno (laurea di 1° livello);
- 180 premi da 1.000 euro ciascuno in favore degli agenti (laurea di 2° livello);
- 1 premio da 5.000 euro, (corsi di specializzazione/master post lauream in materie attinenti agli scopi istituzionali della Fondazione).

I moduli d'iscrizione e tutte le informazioni sui premi sono disponibili su www.enasarco.it/Guida/premi_studio oppure sul sito dell'Associazione www.anasf.it.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Diventare cf in Europa

Le linee guida Esma sono state diversamente recepite nei Paesi europei
La ricerca comparata di Efpa Europe al meeting 2018 di Riccione

di Mario Ambrosi*

È tutto pronto per l'Efpa Italia meeting 2018 che il 31 maggio e il 1° giugno vedrà riunite le maggiori case di investimento e personalità di spicco del mondo dei servizi finanziari presso il Palazzo dei Congressi di Riccione. Il titolo della kermesse è «Knowledge for a changing future», ovvero la conoscenza che permetterà di affrontare il cambiamento nella piena consapevolezza di ciò che sta accadendo.

La professione del consulente finanziario si trova infatti a fare i conti con un'epoca di forte evoluzione e al centro della scena non può che collocarsi ancora la MiFid 2, entrata in vigore ufficialmente ormai da oltre quattro mesi, permettendo dunque di tracciarne una prima analisi. Soprattutto il tema della formazione dei professionisti e della certificazione delle loro conoscenze e competenze rappresenta un aspetto che coinvolge direttamente

Efpa in quanto organismo professionale preposto alla definizione a livello europeo di standard comuni e alla certificazione professionale delle figure di Financial advisor e Financial planner. In tal senso, il completamento dei processi di recepimento delle linee guida Esma ha evidenziato l'esistenza di importanti differenze nelle letture date dalle Autorità finanziarie dei singoli Paesi.

Per questo Efpa Europe ha deciso di promuovere una ricerca comparata nei Paesi europei

in cui è presente, i cui risultati saranno illustrati e discussi nel corso del meeting anche mediante il parere delle reti e delle Istituzioni, con lo scopo di analizzare e valutare le modalità con le quali sono state interpretate le direttive di Esma. Le divergenze sono molte. Un esempio è la decisione di alcune Authorities di non dare seguito alla raccomandazione Esma di tenere separati nettamente gli enti che erogano la formazione da quelli chiamati ad attestare - tramite la certificazione - l'ef-

fettiva acquisizione delle conoscenze e competenze richieste al professionista che intende prestare servizio di consulenza. Decisione che lascia spazio all'insorgere di possibili conflitti di interesse. Un altro esempio di divergenza può essere trovato comparando il regolamento pubblicato da Consob con quello della gemella spagnola Cnmv, per quanto riguarda i criteri di conoscenza ed esperienza.

Consob ha infatti introdotto un sistema di compensazione tra il titolo di studio e il periodo di esperienza richiesto al fine di poter essere considerati idonei all'erogazione del servizio, sia esso di vera e propria consulenza finanziaria che legato alla fornitura di informazioni sugli investimenti. Diversamente, l'Authority spagnola ha stabili-

to che al periodo di esperienza minima che ogni professionista deve avere vada aggiunto un documento che attesti le conoscenze e competenze del personale, valutate sia sotto l'aspetto teorico che sotto quello pratico. Tale documento può rientrare tra le certificazioni o titoli riconosciuti validi dall'autorità stessa, come, a pieno titolo, le certificazioni offerte da Efpa. In caso di diversa scelta, la società finanziaria si assume l'onere di dover dimostrare l'idoneità dell'attestato e la sua conformità con i requisiti di conoscenze e competenze espressamente elencati nel regolamento. Molta carne al fuoco quindi, per un Efpa Italia Meeting anche quest'anno all'insegna della qualità. (riproduzione riservata)

*presidente di Efpa Italia



Nuove risorse in campo

di Paola Manfredi

Il progetto di educazione finanziaria targato Anasf economic@mente - metti in conto il tuo futuro registra oggi 225 corsi attivati nel solo 2017/2018: un dato altissimo che supera quello dell'intero anno precedente (+52%, ovvero 77 aule in più rispetto all'a.s. 2016-2017). I numeri parlano chiaro: l'iniziativa è in continua crescita e dal 2009 è stata accolta in 337 scuole di 19 regioni e in 84 delle 110 province italiane. I dati confermano quindi come il progetto sia, sempre di più, una delle principali fonti di informazione e formazione dei temi economico-finanziari tra i ragazzi della scuola superiore.

Il successo di economic@mente è testimonianza di un generale aumento di interesse nei confronti dell'educazione finanziaria, che inizia finalmente a essere percepita come efficace strumento di tutela del cittadino-risparmiatore, e Anasf, che è stata pioniera nel diffondere l'alfabetizzazione finanziaria, ha deciso di mettere in campo nuove risorse per rispondere alla crescente domanda. Tra giugno e luglio infatti si svolgeranno a Roma e Milano due edizioni del corso per diventare formatori abili-

tati economic@mente.

Il progetto è infatti erogato nelle classi di tutta Italia da soci Anasf che mettono a disposizione il loro impegno per l'educazione finanziaria dei più giovani.

Sono oltre 200 gli aspiranti formatori che torneranno sui banchi di scuola, con lo scopo di apprendere i contenuti e le modalità di esposizione di economic@mente. I corsi saranno a cura dei docenti di Progetica, in collaborazione con cui Anasf lavora dalla nascita dell'iniziativa nel 2009.

Il percorso formativo, utile a ottenere l'abilitazione, è composto da due giornate di apprendimento: nel corso della prima verrà illustrato il progetto e in occasione della seconda i candidati si eserciteranno nell'esposizione dei moduli previsti dal programma didattico. Per gli aspiranti formatori non mancheranno le prove da superare: una verifica dello studio tra una giornata e l'altra e un test finale online come ultimo step per ottenere l'abilitazione.

Anasf vola in alto e prepara i nuovi formatori per iniziare già da settembre il loro anno scolastico da «professore» di educazione finanziaria. (riproduzione riservata)

Quando la pensione ai familiari collaboratori?

di Leonardo Comegna

Le collaborazioni rese dai familiari vanno assoggettate a obbligo contributivo solo se risultino prestate in modo abituale e continuativo. Lo precisa l'Inl (l'Ispettorato Nazionale del Lavoro) in una recente nota, con cui vengono individuati i criteri che caratterizzano il concetto di abitualità e prevalenza dell'attività lavorativa resa dai collaboratori/coadiuvanti familiari. Attenzione dunque ai numerosi cf che ritengono di aver fornito una copertura pensionistica al proprio coniuge o al figlio.

Abitualità e prevalenza. Com'è ormai noto, l'obbligo assicurativo Inps presso la gestione commercianti può sorgere non solo con riferimento al titolare, ossia al consulente finanziario, ma si può estendere anche ai familiari (solitamente coniuge o figli), a condizione però che questi coadiuvino l'attività in modo prevalente e continuativo. Il chiarimento dell'Ispettorato del lavoro riguarda in particolare il delicato confine tra attività prestata in modo continuativo o meramente occasionale e offre agli ispettori alcuni criteri di massima in cui si può escludere, dato il carattere residuale e saltuario della collaborazione di coniuge, parenti e affini nell'attività, l'obbligo assicurativo.

Tre casi esemplari. Per spiegare meglio la questio-

ne, il Ministero illustra tre casi di lavoro occasionale che, quindi, non fanno sorgere l'obbligo di assicurazione nei confronti dei collaboratori.

Prima di tutto il familiare pensionato che non assicura la presenza continuativa; in secondo luogo il familiare che abbia già un impiego full time. In entrambi i casi (coniuge in pensione o lavoratore dipendente a tempo pieno) è possibile ricondurre le prestazioni a esigenze solidaristiche temporalmente circoscritte e, conseguentemente, giudicarle occasionali escludendole dall'obbligo d'iscrizione e contribuzione all'Inps. In terzo luogo, tutte le altre prestazioni di familiari non eccedenti una certa durata, misurata in 90 giorni in un anno, indice basato sull'orientamento della giurisprudenza di legittimità formatosi nel tempo. È il caso, quest'ultimo, del figlio del cf che dà una mano al papà o alla mamma nel periodo delle vacanze estive. Insomma, se collabora solo due mesi non può essere iscritto.

Pensione sempre più cara. A proposito di contributi, occorre sottolineare quanto la previdenza sia sempre più costosa. La riforma Fornero che ha elevato l'aliquota contributiva dal 20,09 al 21,39% nel 2012, ha infatti stabilito un incremento della stessa nella misura pari a 0,45%, per ogni anno successivo, sino al tetto del 24%. Questo significa che per i cf nel 2018 (il primo appuntamento è il 16 maggio) l'aliquota da applicare al reddito dichiarato al Fisco sale al 24,09%. La maggiorazione dello 0,09%, aggiunta per finanziare la cosiddetta «rottamazione negozi», scade proprio quest'anno. Per farla breve, il contributo minimo risulta un po' più alto rispetto al 2017, passando da 3.683 del 2017 a 3.779 euro. Rincarati anche sul fronte Enasarco. Dal 1° gennaio l'aliquota contributiva è passata da 15,55 al 16% (di cui la metà a carico del cf). Elevati anche il massimale provvigionale su cui calcolare i versamenti contributivi (dopo un fermo di tre anni): da 37.500 a 37.913 euro. Così pure il minimale, che sale 836 a 846 euro. (riproduzione riservata)

QUANTO COSTA LA PENSIONE NEL 2018

Fasce di reddito	Contributo Inps
Fino a 15.710 euro	3.779*
Da 15.710 a 46.630 euro	24,09%
Da 46.630 a 77.117 euro**	25,09%

* La cifra comprende anche la quota del contributo per maternità (7,44 euro).

** Il massimale contributivo che si applica agli iscritti dal 1° gennaio 1996, privi di anzianità assicurativa alla data del 31 dicembre 1995, è pari a 101.427 euro.