

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell' ANASF

La posta del presidente

Maurizio Bufi,
presidente
Anasf,
risponde su
CF alle e-mail
inviate dai
lettori all'indirizzo
presidenza@anasf.it



Caro Presidente,
sono socio Anasf da tanti anni e spesso mi ritrovo a spiegare ai colleghi che non sono iscritti cosa la nostra Associazione fa per noi. Ritengo non ci sia occasione migliore di questa per ribadire il valore dell'iscrizione e per ringraziare Anasf per l'attività di tutela che svolge con continuità. Uso questo mezzo per esprimerle la mia soddisfazione per il risultato ottenuto grazie all'azione intrapresa nei confronti di MoneyFarm, che con la sua campagna pubblicitaria ha gettato discredito su tutta la nostra categoria. Non le nascondo di averne dovuto parlare con alcuni clienti che avevano sentito gli spot in tv e in radio. Ancora una volta Anasf si è dimostrata capace di svolgere la propria funzione di tutela. Grazie!

Un socio

Gentile Collega,
mi fa molto piacere ricevere questa tua attestazione di stima. Come sai, Anasf non è nuova a questo genere di battaglie. Un passaggio di grande importanza che hai sottolineato nella tua mail è la ricaduta positiva dei risultati provenienti dalle nostre azioni di tutela su tutta la categoria, non solo sui nostri soci. Con l'occasione, nel caso specifico, mi preme aggiornarti sull'evoluzione dell'azione intrapresa da Anasf attraverso il proprio consulente legale Studio Roppo Canepa rispetto alla campagna pubblicitaria che citavi: MoneyFarm ha confermato la propria disponibilità ad apportare modifiche allo spot elaborando soluzioni alternative in cui sarà rimosso l'elemento contestato e di aver provveduto a rettificare le espressioni segnalate sul proprio sito web. Riaffermiamo quindi il nostro impegno, a tutela della categoria, ad agire affinché gli operatori concorrenti si confrontino in uno scenario caratterizzato da lealtà e correttezza.

Maurizio Bufi



Il presidente Anasf
Maurizio Bufi

Dal costo al valore

Tra mutamenti demografici e dinamiche di mercato il cf dimostra di saper essere una valida guida per i risparmiatori. La raccolta nel comparto assicurativo ne è la testimonianza. Costi, vantaggi e benefici della consulenza

di Stefania Ballauco

«Non tutto ciò che può essere contato e non tutto ciò che conta può essere contato», lasciò scritto Albert Einstein all'università di Princeton. A proposito di numeri, ci sono casi in cui il valore di un dato è molto più di quello rappresentato dalla cifra indicata. Ne sono un esempio i risultati di raccolta registrati dal comparto assicurativo per opera delle reti di consulenti finanziari, che a febbraio ammontano a 1,2 miliardi di euro (dati Assoreti): un risultato tre volte maggiore rispetto a quello del mese precedente. E in particolare, i premi netti confluiti sulle polizze vita tradizionali hanno registrato un +145%. Perché è un dato che conta? Perché parla di una crescente e palese ricerca di sicurezza che abita le case dei risparmiatori italiani oggi. La cosiddetta raccolta del Ramo I, che riguarda le polizze vita, è infatti una chiara manifestazione del bisogno di protezione sul lungo periodo a scapito della ricerca di rendimento sul breve. Un'evidenza che emerge anche dalla recente relazione annuale Assoreti, che mette in luce come queste preferenze si siano spostate dal Ramo III, che tipicamente ricerca più il rendimento che la protezione. Niente di strano, visti i risultati dei mercati nel 2018. La conferma arriva anche dai dati Ania, che evidenziano come i soggetti che dopo gli sportelli bancari e postali a febbraio hanno collocato più polizze vita (con 5,119 mld di euro di premi nel mese) siano stati i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede (con 1,365 mld di euro di premi nel mese).

Lo spostamento di risorse è certamente il risultato di un'attività di consulenza al risparmiatore che ha tenuto conto di vari fattori e che ha dimostrato l'adattabilità degli operatori alle esigenze della clientela, alle dinamiche di mer-

cato e ai mutamenti demografici, oltre che un elevato livello di personalizzazione del servizio, che si fonda su un rapporto di fiducia di lungo periodo. La complessità dell'attività dei consulenti finanziari risulta quindi evidente. Cos'è dunque la consulenza finanziaria a 360 gradi? «Un servizio che tende - e che, tenderà, sempre di più, negli anni a venire - a ricomprendere contesti che vanno oltre l'ambito delle raccomandazioni in materia di investimento in strumenti finanziari, abbracciando la sfera

miatori delle soluzioni integrate e personalizzate», ricordava il Presidente Anasf Maurizio Bufi in occasione della sua relazione introduttiva alla sesta edizione romana di ConsulentiTia che si è svolta nel mese di febbraio.

Il valore dei consulenti finanziari è anche saper rispondere alle esigenze degli investitori rispetto ai mutamenti demografici, in quanto essi impattano sui bisogni della popolazione, compresi gli aspetti pensionistici. Secondo le stime Istat, infatti, le future

meno giovani potranno sostenere le esigenze pensionistiche dei sempre più numerosi «nuovi anziani». Ecco che anche in tale contesto si inserisce il ruolo del consulente finanziario quale figura professionale capace di sensibilizzare gli italiani su temi che non riguardano il presente, ma che certamente impatteranno sulla vita delle famiglie in futuro. «Consigliare ed educare i risparmiatori a guardare al lungo periodo è uno dei grandi compiti a cui siamo chiamati», ha dichiarato Maurizio Bufi. «La nostra è una funzione complessa, che si estende su ampie aree di interesse per gli investitori: da quella più strettamente finanziaria a quella assicurativa e previdenziale. Come siamo soliti dire siamo consulenti a 360 gradi. Considerata la validità e l'importanza del nostro ruolo, è altresì necessario riconoscerne il valore, anche in termini di remunerazione. La rendicontazione dei costi che sarà presto presentata ai nostri clienti non ci spaventa. Loro più che altri conoscono la qualità del nostro lavoro», ha concluso il presidente Anasf.

Alla luce di tutto questo, non stupisce che da mesi la categoria dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, per il tramite della sua Associazione, chiede a gran voce un'equa valorizzazione della propria funzione svolta nel mercato, attraverso una remunerazione che non sia penalizzata a causa della contrazione dei costi che piano piano si sta avvertendo nel settore finanziario in previsione della vicina rendicontazione alla clientela dei costi connessi agli investimenti.

I numeri che contano raccontano quindi della capacità del consulente finanziario di muoversi in un universo mutevole dai confini elastici e nel quale oggi più che mai occorre saper captare i segnali più rilevanti per diventare interpreti e protagonisti di un'evoluzione a cui nessuno può sottrarsi. (riproduzione riservata)

Tab. 4
Nuova produzione vita per canale distributivo
febbraio 2019 (migliaia di euro)

CANALE DISTRIBUTIVO	Premi nel mese	Distrib. (%)	Var. (%) 19/18	Premi da inizio anno	Distrib. (%)	Var. (%) 19/18
Sportelli bancari e postali	5.119.216	66,2%	-10,3%	10.150.991	71,3%	-3,5%
Agenzi	759.195	9,8%	3,1%	1.334.004	9,4%	-4,2%
Agenzia in economia	448.834	5,8%	45,0%	711.103	5,0%	25,0%
Consulenti finanziari abilitati	1.365.021	17,6%	25,0%	1.951.424	13,7%	0,9%
Altre forme (indivi Broker)	41.506	0,5%	-5,0%	87.201	0,6%	-17,2%
Imprese Italiane - extra UE	7.733.852	100,0%	-1,8%	14.234.683	100,0%	-2,0%

R.E.: sono inclusi anche i premi unico aggiunto
Fonte: Istat - Ania Anno XIV, n° 02, aprile 2019

Nuova produzione vita dei consulenti finanziari abilitati
febbraio 2019 (migliaia di euro)

RAMO/PRODOTTO	Premi nel mese	Distrib. (%)	Var. (%) 19/18	Premi da inizio anno	Distrib. (%)	Var. (%) 19/18
Vita - ramo I	1.033.770	75,7%	150,6%	1.394.172	70,9%	99,5%
Capitalizzazioni - ramo V	5.510	0,4%	n.d.	6.260	0,3%	2307,7
Link ed - ramo III	324.579	23,8%	-33,3%	598.701	28,6%	-54,9%
- di cui: unit-linked	224.579	23,8%	-33,3%	598.701	28,6%	-54,9%
- di cui: index-linked	-	0,0%	n.d.	-	0,0%	n.d.
Malattia - ramo IV	-	0,0%	n.d.	2	0,0%	n.d.
Fondi pensione aperti - ramo VI	1.162	0,1%	66,7%	2.289	0,1%	101,0%
Imprese Italiane - extra UE	1.365.021	100,0%	25,0%	1.951.424	100,0%	0,9%
di cui: forme pens. ins.	7.541	0,6%	-26,8%	16.600	0,9%	-2,5%
forme di puro rischio	1.192	0,1%	35,3%	2.240	0,1%	11,3%
prod. multi-ramo	271.562	19,9%	0,0%	457.446	23,2%	-16,6%
PIR	200	0,0%	-99,3%	388	0,0%	-96,6%

Fonte: Istat - Ania Anno XIV, n° 02, aprile 2019

dell'indebitamento, della protezione della persona e della famiglia (nonché dell'imprenditore e della sua azienda, nel caso di imprese), del risparmio finalizzato e strumentale, di quello assicurativo e previdenziale, fino ai temi del passaggio generazionale della ricchezza e del patrimonio, nonché degli aspetti fiscali e successori. Si tratta di temi di portata assai vasta, che evidenziano come per il futuro si renderà sempre più necessario offrire ai rispar-

nascite non saranno sufficienti a compensare i futuri decessi. In tale scenario, la sopravvivenza è prevista invece in aumento. Entro il 2065 la vita media crescerebbe di oltre cinque anni per entrambi i generi, giungendo a 86,1 anni e 90,2 anni, rispettivamente per uomini e donne (era 80,6 e 85 anni nel 2016). E' quindi chiaro come il tema previdenziale sia rilevante, in un'Italia che ha bisogno di salvaguardare il welfare futuro, dove sempre

un evento ideato da



CONSULENTIA 19

**SAVE
the
DATE**

**1-2
OTTOBRE
2019**

BOLOGNA

PALAZZO DELLA CULTURA E DEI CONGRESSI

Seguici su:



in



#consulentia19

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Operazione trasparenza

di Mattia Suardi

Il 28 marzo Esma, l'Autorità di settore europea, ha pubblicato una versione aggiornata delle Q&A (Questions & Answers), documento in cui si forniscono risposte a quesiti operativi sull'applicazione della MiFID II. Tra le novità alcune riguardano la comunicazione dei costi di servizi e strumenti finanziari alla clientela.

Le Q&A chiariscono che la disclosure ex ante non può limitarsi a un'informativa di carattere generico, ma deve essere completa e individualizzata in relazione allo specifico servizio e strumento finanziario (approccio ISIN-based, dal nome del codice internazionale che identifica ogni strumento finanziario). A fronte di questa precisazione, Esma tiene comunque conto che, nella fase precedente l'effettiva transazione, in molti casi non è ancora puntualmente stabilito l'importo dell'operazione: è perciò riconosciuta la possibilità di redigere l'informativa sulla base di un importo ipotetico dell'investimento, purché i calcoli rappresentino le voci di costo che il cliente dovrà effettivamente

Le indicazioni dell'Authority europea sulla comunicazione ai clienti degli oneri sostenuti per gli investimenti. Tempi stretti per presentare la rendicontazione

sostenere sulla base dell'ammontare ipotizzato. Nel caso specifico delle gestioni di portafogli, le Q&A affermano che l'informativa ex ante dovrebbe basarsi sul valore delle attività che saranno oggetto del servizio per come comunicate dal cliente o potenziale cliente, nonché sull'ipotetico portafoglio corrispondente al profilo, agli obiettivi e alla strategia di investimento.

Passando alle modalità della rendicontazione ex post, già nel 2017 Esma aveva fornito, nella rappresentazione in tabella, un esempio utile a rispettare le disposizioni MiFID II che richiedono di comunicare l'aggregato di costi e oneri sia in percentuale che come importo monetario, distinguendo tra servizi, strumenti finanziari ed eventuali pagamenti ricevuti da terzi in relazione al servizio prestato al

Esempio di comunicazione dei costi		
Servizi di investimento e/o accessori	€ 1.500	1,5%
Pagamenti che l'impresa riceve da terzi (inducement)	€ 500	0,5%
Strumenti finanziari	€ 1.500	1,5%
Costi e oneri totali	€ 3.500	3,5%

Fonte: Esma Q&A, traduzione italiana a cura di Anasf

cliente (inducement). Va notato che il documento dell'Autorità europea non riporta invece la base rispetto alla quale calcolare l'importo percentuale dei costi, sebbene a titolo di esempio si possa ipotizzarne l'applicazione al patrimonio medio del cliente nel periodo di riferimento. La MiFID II prevede poi che, a richiesta del cliente, l'intermediario fornisca il dettaglio delle voci di costo, stabilendo altresì il livello minimo della scomposizione con la distinzione in costi una tantum e ricorrenti, costi per le operazioni, spese per servizi ac-

cessori ed eventuali commissioni di performance. Le nuove Q&A riconoscono alle imprese la possibilità di utilizzare nelle comunicazioni la propria terminologia «commerciale» a fianco delle definizioni ufficiali stabilite dalla MiFID II purché si salvaguardino la chiarezza e la confrontabilità con servizi e prodotti non solo propri, ma anche di altri intermediari. L'ultimo aggiornamento di Esma si occupa anche dell'inclusione tra le voci di costo delle imposte, operando una distinzione per categorie. Da un lato vi sono le imposte relative alla prestazione del servizio (come le imposte di bollo, quelle sulle transazioni o l'Iva) che sono espressamente menzionate negli schemi allegati al regolamento delegato MiFID II e che, quindi, secondo l'Autorità andrebbero sempre incluse nella disclosure. Dall'altro lato

Esma indica che spetta invece alle imprese decidere se includere o meno nella rendicontazione le imposte relative alle entrate e ai redditi generati dall'investimento, come ad esempio plusvalenze, interessi o dividendi. Rispetto alla tempistica della rendicontazione dei costi – tema recentemente al centro dell'attenzione di istituzioni e operatori del settore, come testimonia il richiamo di attenzione pubblicato dalla Consob lo scorso 28 febbraio – le Q&A riportano un'importante indicazione. Dopo aver ricordato che la MiFID II richiede di comunicare al cliente costi e oneri ex post con frequenza almeno annuale, Esma indica che il periodo di rendicontazione deve essere computato dall'inizio del rapporto contrattuale e che l'informativa deve essere trasmessa al cliente il prima possibile al compimento dei dodici mesi. (riproduzione riservata)

Antiriciclaggio 5.0

Le nuove disposizioni della Banca d'Italia confermano i presidi per intermediari e consulenti finanziari

di Sonia Ciccolella e Mattia Suardi

Negli ultimi mesi le autorità nazionali stanno lavorando a una revisione complessiva della normativa sull'antiriciclaggio. È allo studio del Dipartimento del Tesoro il decreto per recepire la quinta direttiva europea in materia, anche nota con l'acronimo AML V (Anti Money Laundering). Le nuove regole si innestano sul quadro normativo stabilito dal decreto legislativo 231 del 2007, in particolare per rafforzare i presidi sull'operatività con Paesi terzi ad alto rischio e per tenere conto dell'innovazione tecnologica legata alla diffusione delle valute virtuali o criptovalute, la più nota delle quali è il Bitcoin.

Nel frattempo la Banca d'Italia lo scorso 26 marzo ha emanato le nuove disposizioni organizzative che gli intermediari finanziari sono chiamati a rispettare per prevenire l'utilizzo del sistema finanziario a scopo di riciclaggio dei proventi delle attività criminose e di finanziamento del terrorismo. Le disposizioni di vigilanza comprendono una sezione specificamente dedicata ai «presidi in materia di rete distributiva» che riguardano i servizi offerti alla clientela attraverso reti di agenti in attività finanziaria e consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede e che riprendono in toto le regole già stabilite dalla Banca d'Italia nel 2011. È così confermato l'obbligo generale, in capo all'intermediario di appartenenza, di adottare tutte le precauzioni necessarie affinché i propri consulenti finanziari rispettino le norme per il contrasto al riciclaggio.

Passando alle regole più di dettaglio, l'intermediario è tenuto a indicare, nel contratto di lavoro con il consulente finanziario, le regole di condotta da

seguire a fini antiriciclaggio e a fornire tutti gli strumenti operativi e le procedure, anche informatiche, per consentire l'effettiva esecuzione delle operazioni e dei relativi obblighi. Adempimenti che si fondano sull'adeguata verifica della clientela, da rispettare in occasione dell'instaurazione del rapporto professionale o dell'esecuzione di operazioni che comportano la movimentazione o la trasmissione di mezzi di pagamento per importi pari o superiori a 15 mila euro. A sua volta l'adeguata verifica si traduce in una serie di adempimenti, che prevedono l'identificazione del cliente attraverso l'acquisizione di una copia di un documento di riconoscimento. Un'ipotesi particolare è rappresentata dalla cosiddetta verifica rafforzata della clientela, richiesta in presenza di un elevato rischio di riciclaggio determinato da fattori quali, ad esempio, un elevato utilizzo del contante, dubbi sulla finalità delle transazioni o l'operatività con Paesi appartenenti alla black list individuata dall'Unione europea. In questo caso l'intermediario è espressamente chiamato a intervenire a supporto della rete per consentire l'adempimento degli obblighi di verifica rafforzata, ad esempio ampliando e approfondendo le informazioni raccolte per la disamina del contesto e della finalità delle operazioni.

L'intermediario finanziario è anche tenuto a verificare il rispetto continuativo, all'interno della propria organizzazione e presso tutti i punti operativi, degli obblighi di antiriciclaggio e a organizzare programmi di formazione specifici e periodici per consentire ai consulenti finanziari sia di conoscere la normativa di riferimento e le relative responsabilità, sia di utilizzare gli strumenti e le procedure necessari agli adempimenti antiriciclaggio. (riproduzione riservata)

Finestra aperta sull'Europa

Il 9 maggio a Vienna si terrà l'assemblea generale della Federazione Europea dei Consulenti e degli Intermediari Finanziari (Fecif). In rappresentanza di Anasf parteciperanno Vania Franceschelli, membro del Board Fecif, e Mattia Suardi, dell'Ufficio Studi, componente dell'Advisory Committee. L'appuntamento viennese rappresenterà l'occasione per pianificare le attività istituzionali, di comunicazione e di ricerca per la seconda metà del 2019, tra le quali l'organizzazione della conferenza annuale della Federazione, appuntamento che si tiene ogni anno nel periodo autunnale a Bruxelles e a cui partecipano, oltre alle associazioni federate, anche rappresentanti delle istituzioni dell'Unione europea e professionisti del settore finanziario. L'edizione del 2019 rappresenta una tappa storica per Fecif, che proprio quest'anno celebra il ventennale dalla fondazione.

Altro appuntamento internazionale per Anasf sarà la partecipazione, nelle giornate del 6 e del 7 maggio, al diciottesimo forum di Cifa (Convention of Independent Financial Advisor), la fondazione no profit con sede a Ginevra nata per tutelare e valorizzare gli interessi dei consulenti finanziari a livello internazionale. Per la prima volta la cornice del forum sarà a New York presso la sede dell'Onu, grazie alla collaborazione di Cifa con il Consiglio economico e sociale delle Nazioni Unite (Ecosoc), organo che svolge funzioni consultive e di coordinamento in materia di cooperazione economica e sociale e di promozione e tutela dei diritti umani. L'evento, dal titolo How to mobilize private finance towards funding the UN-SDGs? approfondirà il ruolo che il sistema finanziario può svolgere nel promuovere uno sviluppo sostenibile a livello globale, con particolare riferimento all'Agenda 2030 dell'Onu, il programma d'azione per le persone, il pianeta e la prosperità sottoscritto nel 2015 dalle Nazioni Unite e che ricomprende i 17 obiettivi per lo sviluppo sostenibile (Sustainable Development Goals, SDGs). Per Anasf intervorrà Vania Franceschelli, che porterà il punto di vista dei consulenti finanziari italiani sui temi dell'educazione finanziaria e della finanza sostenibile. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Cf aggiornati al top

Pagina a cura di Paola Manfredi

Sono nove i seminari di aggiornamento professionale che si svolgeranno tra maggio e giugno, con l'obiettivo di offrire ai soci Anasf momenti di incontro utili a migliorare le conoscenze sugli strumenti a loro disposizione. Il ricco calendario formativo dell'Associazione propone in questa tornata numerosi temi d'attualità, tra i quali i robo-advisor, il questionario di profilatura Mifid, le neuroscienze comparate alle scelte finanziarie. Gli appuntamenti sono organizzati grazie alla collaborazione dei Comitati territoriali e in partnership con J.P. Morgan Asset Management e Goldman Sachs Asset Management.

«Il servizio di Art Advisory: quali potenzialità per il consulente finanziario?», è questo il tema che si discuterà al seminario del **15 maggio a Roma**, tenuto dal giornalista e scrittore Angelo Lorenzo Crespi. Il tour formativo proseguirà con l'incontro del **16 maggio a Genova**, durante il quale il docente di SDA Bocconi School of Management Giacomo Morri interverrà con un focus su un argomento di grande attualità: «Le (in)certezze del mattone: caratteristiche

Proseguono gli incontri di formazione targati Anasf dedicati ai soci
Le prossime tappe in agenda, con gli approfondimenti delle giornate



Sala gremita al seminario Anasf del 7 marzo a Padova



Il panel dei relatori dell'Associazione durante l'evento in Trentino-Alto Adige



I dirigenti Anasf e i relatori dell'incontro che si è svolto a Bologna il 10 aprile

e rischi dell'investimento immobiliare». Il **17 maggio**, invece, i soci Anasf sono chiamati a raccolta a **Reggio Calabria** per un approfondimento «sulla trasparenza dei costi e sul valore della consulenza: verso un giusto connubio». Il seminario metterà in evidenza una serie di leve commerciali e comunicazionali a disposizione dei professionisti per meglio affrontare la trasparenza dei costi in fase di rendicontazione, come previsto dalle novità della MiFID II. Ad arricchire il momento formativo anche alcuni spunti pratici per accrescere il valore percepito dal risparmiatore in merito al servizio fornito. Il cammino dei seminari continua con una tap-

pa nel cuore dell'Italia, fissata per il **21 maggio a Campobasso** in Molise, dove si parlerà delle «fasi del ciclo economico e le migliori opportunità delle asset class». Durante la mattinata Giampaolo Gabbi di Sda Bocconi illustrerà, alla platea di consulenti finanziari presenti in sala, le logiche di stima delle fasi cicliche condizionate dagli interventi di politica economica e monetaria e le implicazioni per le soluzioni di asset management, focalizzando l'attenzione sulle opportunità e i rischi delle diverse asset class. Il **22 maggio a Bari** e il **24 maggio a Cagliari** gli iscritti dell'Associazione si riuniranno per fare il punto sul loro ruolo nel settore

dell'imprenditoria italiana. Non a caso il titolo dell'evento che si svolgerà nelle regioni, a cura dello Studio Russo De Rosa Associati, è «I consulenti finanziari quali interlocutori privilegiati della discontinuità aziendale e familiare». Gli appuntamenti formativi di Anasf non sono finiti qui. Il tema «MiFID 2: il valore della consulenza e i costi della NON consulenza» sarà oggetto di dibattito durante gli incontri del **28 maggio a Civitanova Marche** e del **19 giugno a Cavenago di Brianza (Mb)**; quest'ultima tappa chiuderà poi il tour di aggiornamento professionale organizzato dall'Associazione. Entrambi i momenti saranno a cura di Ruggero

Bertelli, Università degli Studi di Siena, il quale analizzerà la gestione dei limiti cognitivi nelle scelte di investimento in condizioni di incertezza, l'intelligenza del rischio e l'importanza del consulente finanziario, con l'obiettivo principale di mettere in luce i costi della non consulenza, oltre che di trasmettere il valore aggiunto dell'attività svolta dai professionisti. Il **4 giugno a Matera** i consulenti finanziari della Basilicata insieme al docente dell'Università degli Studi di Perugia Duccio Martelli avranno modo di riflettere su un tema molto innovativo: «Le neuroscienze e le scelte finanziarie», che offrirà interessanti spunti su come questa una nuova frontiera della ricerca che può essere applicata al campo della finanza.

La novità di quest'anno è la possibilità di svolgere al termine di ogni seminario un test di verifica delle conoscenze acquisite, idoneo ai fini dell'obbligo di aggiornamento professionale richiesto dalla Mifid II. Dopo ogni evento l'Associazione invierà, ai soci interessati, un attestato di partecipazione completo dell'indicazione dell'esito del questionario di verifica. Sarà cura di ogni socio verificare il riconoscimento da parte della propria mandante della formazione erogata. Le società Azimut Capital Management, Fideuram e Sanpaolo Invest hanno già confermato il riconoscimento dei seminari Anasf ai fini del Regolamento Intermediario Consob. Gli incontri costituiscono punteggio formativo per accedere all'esame Efa e sono accreditati per il mantenimento annuale della certificazione Eip, Efa in modalità A ed Efp per quattro ore. La certificazione Efp è espressamente riconosciuta in altri Stati membri Ue come valida ai fini del soddisfacimento di quanto richiesto dalle linee Guida dell'Esma. Per iscriversi alle numerose tappe visitare il sito <http://www.anasf.it/seminari>. Ogni incontro è anche raccontato con foto e video sui canali social dell'Associazione con l'hashtag #seminariAnasf. (riproduzione riservata)

Al SdRX e a Milano Capitali

L'Associazione al Salone con un seminario sulla finanza sostenibile
Il presidente Bufi interviene alla prima edizione dell'evento di Class

Come per le precedenti edizioni, l'Associazione ha partecipato alla X edizione del Salone del Risparmio, l'evento di Assogestioni che quest'anno ha riunito l'industria della consulenza finanziaria dal 2 al 4 aprile al MiCo - Milano Congressi. Il 4 aprile si è tenuto il seminario Anasf «Finanza sostenibile: nuova bussola degli investimenti?», accreditato per il mantenimento annuale della certificazione Efp. Il momento formativo, a cura del professore Mauro Camelia dell'Università degli Studi di Siena, è stato aperto dal vicepresidente vicario Anasf Luigi Conte e dal consigliere nazionale dell'Associazione Carlo Bagnasco. L'incontro ha voluto spingere i consulenti finanziari in platea a riflettere sulle motivazioni del crescente interesse dei risparmiatori per i temi della finanza etica e per gli investimenti sostenibili, con l'obiettivo di evidenziare il ruolo di «influencer» del consulente per la diffusione dei valori della finanza Sri. Il professionista può infatti contribuire attivamente a indirizzare il risparmio verso quelle realtà che operano con criteri ispirati all'etica, in un'ottica di miglioramento della qualità globale della vita. La consulenza finanziaria può così rivelare la sua primaria vocazione di servizio all'economia reale.

Anasf è poi intervenuta anche ad altri due incontri organizzati al Salone. Il primo ha

visto il coinvolgimento del Vicepresidente vicario dell'Associazione Luigi Conte alla conferenza «Consulenza finanziaria e patrimoniale. Scenario e sostenibilità dei modelli di business», moderata dal direttore di Class Cnbc Andrea Cabrini, che si è tenuta il 3 aprile. La conferenza ha analizzato le fasi di cambiamento e innovazione che tutte le realtà industriali vivono; come in ogni settore, i player saranno chiamati a confrontarsi con modelli di business evoluti e dovranno diventare sempre più efficienti e competitivi.

«Il consulente finanziario è un ingegnere delle soluzioni. Trovare le risposte giuste alle esigenze del cliente costruendo una relazione forte col risparmiatore è il cuore della nostra professione», ha dichiarato Luigi Conte. «Il passaggio da una logica distributiva a una consulenziale permette di accogliere le istanze naturali delle famiglie, che chiedono protezione e soluzioni, non prodotti» ha aggiunto il Vicepresidente vicario.

Il secondo incontro ha visto l'intervento di Vania Franceschelli, membro per Anasf del Board Fecif, alla conferenza «Quanto è sostenibile essere sostenibile» organizzata da Radio24 il 4 aprile. L'appuntamento ha risposto a una serie di domande, con l'intento di sfatare anche qualche pregiudizio, come ad esempio quanto la categoria dei

consulenti sia predisposta a promuovere la finanza sostenibile e quanto sia pronta a spiegarla e comunicarla. «Noi consulenti finanziari», ha detto Franceschelli, «siamo preparati a diffondere questa nuova forma d'investimenti, così complessa e articolata. Dobbiamo fare grande attenzione e guardare con lungimiranza al mondo Sri perché sugli investimenti responsabili costruiremo il nostro futuro».

L'Associazione è stata presente alla tre giorni di lavori con uno stand presidiato dal Comitato territoriale della Lombardia a disposizione dei partecipanti per fornire informazioni su Anasf e i suoi servizi e stampare la member card per i soci presenti.

Parallelamente al Salone del risparmio si è svolta anche la prima edizione di Milano Capitali, l'evento a cura di *Milano Finanza* che si è tenuto dall'1 al 7 aprile. Durante questa settimana, il presidente Anasf Maurizio Bufi è intervenuto all'incontro «Finanza 4.0: quali professioni vinceranno?», che si è svolto al Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia Leonardo Da Vinci di Milano, sottolineando che «esperienza e competenza descrivono l'attività del consulente finanziario. La tecnologia non farà scomparire il fattore umano, che rimarrà strategico ed essenziale nel rapporto con il risparmiatore». (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Costruire il futuro

di Paola Manfredi

Sono numerose le attività firmate da Anasf volte a innalzare l'educazione finanziaria degli italiani, giovani e adulti. Uno degli ultimi progetti messi in campo è appunto «**Pianifica la Mente - metti in conto i tuoi sogni**», che nasce con l'obiettivo di insegnare ai cittadini più maturi l'abc sui temi del risparmio. Il ricco programma di «Pianifica la Mente» affronta diversi argomenti, tra i quali il concetto e l'importanza di avere un buon livello di educazione finanziaria. La vera anima dell'iniziativa di Anasf è però la pianificazione strategica, vista come uno strumento fondamentale per i risparmiatori che vogliono ottimizzare la loro condizione economica, anche attraverso la gestione ottimale dei propri risparmi. In questo scenario il consulente finanziario diventa una vera e propria guida per il cittadino e per le sue



Uno scatto dall'incontro di educazione finanziaria per risparmiatori del 9 aprile a Fiesse D'Artico (Ve)

scelte d'investimento, utili per il raggiungimento dei traguardi fissati per trasformare i bisogni in obiettivi di vita. A portare sul territorio questo progetto sono i Comitati territoriali di Anasf, insieme al contributo di enti locali o realtà private, che possono così accrescere le conoscenze e competenze dei risparmiatori sui temi di carattere economico. Il prossimo appuntamento con «Pianifica la Mente» è fissato per il 10 maggio. Saranno Moreno Toppan, socio e formatore economic@mente, e Mauro Granzotto, coordinatore territoriale dell'Associazione in Veneto, a raccontare i punti chiave dell'iniziativa al pubblico di insegnanti di due istituti di Portogruaro in Veneto.

L'idea di lanciare sul territorio un'iniziativa di educazione finanziaria per adulti affonda le radici nell'esperienza maturata dall'Associazione con **economic@mente - metti in conto il tuo futuro**, che da più di dieci anni entra nelle scuole di tutta Italia per in-

Pianifica la Mente ed economic@mente sono i due progetti Anasf di educazione finanziaria che trasformano i bisogni in obiettivi di vita

segnare agli studenti delle scuole superiori il concetto di pianificazione dei propri risparmi. Il forte impegno di Anasf e della sua grande

squadra di formatori è stato ripagato con la crescente richiesta dell'iniziativa da parte dei professori negli istituti del Paese. Il successo di un'idea

vincente si traduce anche in numeri: a oggi infatti economic@mente è stato erogato in 394 scuole di 19 regioni, con in 1.040 corsi e ha coinvolto più

di 26 mila studenti. Tutte le informazioni sui progetti sono visibili sul sito dell'Associazione. (riproduzione riservata)

T.Rowe Price®
INVEST WITH CONFIDENCE



Un antico emblema di successo sportivo



Un moderno simbolo di dedizione al successo negli investimenti

Il successo negli investimenti non passa inosservato

In T. Rowe Price, le migliori decisioni di investimento iniziano dalla comprensione dei nostri clienti e nel mettere al primo posto i loro bisogni. Una rigorosa ricerca globale, una prudente gestione del rischio e l'obiettivo di fornire performance costanti nel lungo periodo si sono dimostrate un mix vincente nel tempo.

Così, per conto dei nostri clienti, siamo onorati di ricevere per il **secondo anno consecutivo il premio Morningstar come Migliore Società Overall e Migliore Società Obbligazionaria***.

[Scopri la storia dietro i nostri riconoscimenti su troweprice.it/benvenuti](http://troweprice.it/benvenuti)



Informazioni importanti: Esclusivamente per clienti professionali. Ulteriore diffusione non ammessa. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Il valore di un investimento e l'eventuale reddito da esso derivante possono aumentare o diminuire. Gli investitori potrebbero ottenere un importo inferiore rispetto a quello investito. **Prima dell'adesione leggere il prospetto ed il KIID.** *Al 28.03.19. © 2019 Morningstar. Tutti i diritti riservati. Le informazioni qui contenute: (1) sono di proprietà di Morningstar e/o dei fornitori dei relativi contenuti; (2) non possono essere copiate né distribuite; e (3) non è garantito che siano accurate, complete o attuali. Né Morningstar né i fornitori dei relativi contenuti sono ritenuti responsabili per qualunque danno o perdita derivanti da un qualsiasi utilizzo di queste informazioni. Per maggiori informazioni sulla metodologia per l'assegnazione dei premi si invita a consultare il sito www.morningstar.it. Questo materiale è distribuito e approvato da T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l. 35 Boulevard du Prince Henri L-1724 Lussemburgo, autorizzata e regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier lussemburghese. Riservato ai clienti professionali. © 2019 T. Rowe Price. Tutti i diritti riservati. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE e l'immagine della Pecora delle Montagne Rocciose sono, separatamente o collettivamente, marchio e marchi registrati di T. Rowe Price Group Inc. ID: 201903-776021

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Cf allo specchio

a cura di Efp Italia

«Un cane stava attraversando un fiume tenendo un pezzo di carne in bocca; vide la sua immagine riflessa nell'acqua e pensò che si trattasse di un altro cane che aveva un pezzo di carne più grosso, e, lasciando andare il suo, balzò giù per afferrare quello dell'altro. Rimase quindi senza l'uno, che fu portato via dalla corrente, e senza l'altro che in realtà non esisteva». A questa favola di Fedro, *Il cane e la carne*, viene spesso ricondotto il popolare proverbio chi troppo vuole nulla stringe, che altro non sta a significare che nel tentare di perseguire obiettivi avendo pretese eccessive, si rischia di rimanere a mani vuote.

L'avvento di Mifid2 ha portato importanti novità per i professionisti della consulenza finanziaria, non da ultimo il bisogno di acquisire un bagaglio di conoscenze e competenze sempre più ampio e articolato. Non a caso si parla

Per offrire una consulenza moderna e completa il consulente deve trovare la propria dimensione. Il tema di attualità dell'Efp Italia Meeting 2019



di un concetto di consulenza olistica, ovvero di un tipo di consulenza che superi i confini di una corretta comprensione dei mercati finanziari per invadere aree e temi che, nel loro complesso, riguardano tutte le varie fasi della vita del cliente, come la finanza d'impresa, la pianificazione successorica e previdenziale, passando per l'art advisory o per aspetti fiscali, assicurativi e immobiliari.

Per fare tutto ciò è necessaria una profonda preparazione che, tuttavia, potrebbe non essere abbastanza. Il bacino

di conoscenze dal quale si richiede di andare ad attingere, infatti, è estremamente vasto e complesso e pensare che un singolo professionista possa definirsi esperto in ciascuno di questi ambiti è forse utopistico e si rischia che sia il consulente stesso a non trovare più una sua dimensione.

Offrire un tipo di consulenza moderna e completa significa avere una preparazione che sia in grado di supportare efficacemente il risparmiatore a seconda degli obiettivi che vuole raggiungere, quindi possedere sia una

conoscenza nozionistica, sia una padronanza delle tecniche comunicative. Prima della tecnica, però, è necessario che il consulente sia consapevole dell'identità del suo ruolo, ovvero di quale sia il perimetro all'interno della professione nel quale vuole trovare una sua specializzazione. È importante delineare chiaramente la tipologia di clienti che si segue e quali sono i temi ad essa correlati. In base a ciò si comprende poi quali sono le conoscenze e competenze richieste e a che grado di profondità si deve arrivare nella padronanza delle varie mate-

rie di approfondimento.

Questo è uno dei temi che Efp Italia ha deciso di affrontare in occasione del meeting annuale che quest'anno raccoglierà i massimi esponenti del settore giovedì 6 e venerdì 7 giugno presso il Centro Congressi Lingotto di Torino. Massimo Arrighi, partner di AT Kearney, offrirà un quadro generale di quella che è stata l'evoluzione della consulenza negli ultimi anni, lasciando poi spazio a Giuseppe Meli e Duccio Martelli, membri del Comitato scientifico di Efp Italia ed esperti nel campo delle neuroscienze, che tracceranno le linee guida su come sia necessario sapersi orientare nella vastità di argomenti richiesti trovando il proprio spazio di specializzazione. Il futuro è qui ed è importante imparare a navigarlo. (riproduzione riservata)

Uno spettacolo... finanziario

di Paola Manfredi

Anasf offre ai suoi iscritti la possibilità di realizzare uno spettacolo di infotainment, con un format unitario, dal titolo «Finanza: realtà o illusione», dedicato ai risparmiatori e ai professionisti del settore.

L'obiettivo dell'iniziativa, realizzata per la prima volta a Consulentia18 Roma e raccontata anche a Bologna durante il Mese dell'educazione finanziaria, è ancora una volta quello di sensibilizzare sempre di più gli italiani risparmiatori sui processi decisionali e le implicazioni emotive che intervengono nelle scelte, anche finanziarie.

Lo spettacolo è presentato dal Docente dell'Università degli Studi di Siena ed esperto di finanza comportamentale Ruggero Bertelli e del mentalista e Infotainer Gianvito Tracquilio. Nell'ambito di questo momento ludico e formativo insieme, i due professori catturano l'attenzione del pubblico per spingerlo a una riflessione sulle dinamiche e sui processi decisionali che i risparmiatori possono prendere in tema d'investimenti. Scelta e cambiamento, emozioni, fiducia,



Sul palco i dirigenti Anasf Maurizio Donato e Alma Foti durante il lancio dello spettacolo di educazione finanziaria

conoscenza delle trappole mentali, cultura della pianificazione sono solo alcuni dei punti chiave su cui si costruisce lo spettacolo. Il progetto è stato pensato dall'Associazione per mettere a disposizione dei professionisti del settore uno strumento in più per dare valore alla propria figura professionale e per avvicinarsi maggiormente ai cittadini, unendo informazione e intrattenimento.

A presentare questo nuovo progetto anche un video promozionale con alcuni estratti dei momenti più significativi dello spettacolo, registrati durante la manifestazione capitolina del 2018 dell'Associazione. Tutte le informazioni e le modalità per richiedere il format del progetto targato Anasf sono visibili nella sezione «news», sul portale ufficiale dell'Associazione. (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Risparmio per un mondo migliore

Che rivoluzione per l'umanità sarebbe passare a un modo di investire che da un lato faccia rendere i capitali e nel contempo permetta di guadagnare anche in termini di qualità della vita. Sostenibilità, responsabilità sociale, inclusività degli investimenti: attorno a termini come questi si è svolto gran parte del dibattito del recente Salone del Risparmio. Concetti emersi e dibattuti da tempo ma ancora in fase di realizzazione, come ha osservato Jeffrey Sachs della Columbia University, uno dei principali esperti di sviluppo economico e lotta alla povertà, che ha messo in campo fattori come lo standard materiale di vita, benessere, inclusione sociale, sostenibilità ambientale, sui quali si sta spostando sempre più la competizione all'interno dell'industria del risparmio e delle scelte degli investitori. Secondo l'indagine condotta dalla società di ricerca Finer, rispetto a qualche anno fa è aumentata l'importanza degli investimenti Esg (Environmental, social and governance) per tutti i professionisti, tra cui i consulenti finanziari (72% quelli sensibili al tema). Ambiente, società e governance, dunque: tre nuovi indirizzi per l'industria del risparmio, il cui compito non è più solo gestire i patrimoni ma anche elaborare una visione del futuro condivisa e sostenibile, come ha ben riassunto il presidente di Assogestioni, Tommaso Corcos. Un'evoluzione che sta portando un numero crescente di gestori e di sgr ad affrontare gli investimenti con una sensibilità ben diversa dal passato.

Molto vicino al tema della sostenibilità è poi quello, pure assai presente nel dibattito del Salone, del ruolo sociale della consulenza laddove indirizza il risparmio degli italiani verso le imprese e la loro crescita. Al riguardo con-

tinua a tenere banco il tema dei Pir e della loro riformulazione dopo la fortuna incontrata inizialmente. Il problema maggiore resta quello della liquidabilità degli investimenti, dal momento che le società di piccole dimensioni non attirano i grandi investitori e che l'interesse del cosiddetto retail non è sufficiente per mantenere questi mercati, quali l'Aim, su accettabili livelli di movimentazione. Resta il fatto che se su quel mercato arrivano società selezionate, ben gestite e redditizie, le soddisfazioni per chi ci ha creduto maturano di conseguenza. E questa è la migliore motivazione che si può dare a un investitore per portarlo a dare il suo sostegno all'economia reale.

Quanto al futuro della consulenza finanziaria nel Paese, secondo i dati della ricerca dell'Istituto Demia l'impatto dei mercati ha circoscritto al 5% la quota dei risparmiatori fai-da-te, accrescendo la consapevolezza del ruolo della consulenza in termini di competenza, aggiornamento, strumenti tecnologici. Gli addetti ai lavori hanno parlato di un fai-da-te che si limita sempre più a un'esperienza sporadica, fatta per curiosità: molti si avvicinano a questa modalità per poi pentirsene, trattandosi di un'attività che richiede - sempre di più - formazione adeguata e soprattutto capacità di gestire l'emotività, una dote non comune. Demia stima una crescita di ex risparmiatori fai-da-te, oggi 1,9 milioni in Italia, rispetto a quelli che ancora vi si dedicano (1,6 milioni). È come è stato ricordato durante un seminario del Salone, un recente studio di Russell Investments ha quantificato nel 3% il valore della consulenza, che così dimostra il suo valore sociale nel preservare il risparmio degli italiani. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Anasf torna in ateneo

di Paola Manfredi

Con aprile è ripartito il tour dei career day Anasf, gli appuntamenti organizzati dall'Associazione nelle maggiori università italiane per far conoscere la figura del consulente finanziario e, contemporaneamente, per sostenere e incentivare il ricambio generazionale nella professione. Se l'attività svolta dai consulenti al risparmio rappresenta oggi un'opportunità di carriera concreta per tanti ragazzi che stanno uscendo dal mondo accademico, Anasf non può che intervenire, viaggiando sul territorio nazionale, per incontrare sempre più giovani e per fornire loro informazioni utili sull'attività che i professionisti della pianificazione al risparmio svolgono. Ad aprire il tour dei career day è stato l'appuntamento del 16 aprile all'Università degli Studi del Piemonte Orientale di Novara, al quale sono intervenuti per Anasf Luigi Conte, Vicepresidente vicario e Responsabile dell'Area Formazione e Rapporti con le Università per l'Associazione, insieme ad Angelo Silvano e Michele G. Porfido, rispettiva-

Novara, Piacenza e Macerata sono le prime tre tappe della nuova tornata di career day. Obiettivo: il ricambio generazionale nella consulenza

mente coordinatore e consigliere territoriale Anasf in Piemonte e Valle d'Aosta. «È una collaborazione di lunga data quella tra l'Associazione e l'ateneo piemontese che da anni ospita nelle sue aule i nostri career day, permettendoci di entrare in contatto con numerosi studenti e raccontare loro la nostra esperienza, in qualità di consulenti, nel mercato del lavoro», ha dichiarato al termine dell'incontro il vicepresidente vicario Conte. Il secondo appuntamento con Anasf è stato quello del 17 aprile presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza. Nel corso della mattinata il vicepresidente vicario Anasf e Stefano Lorusso, coordinatore dell'Associazione in Emilia Romagna, hanno spiegato l'attività di consulente agli studenti del corso di laurea magistrale in «Gestione d'Azienda, profilo Management degli Intermediari Finanziari».



Il prossimo appuntamento da non perdere con i career day dell'Associazione è quello che si svolgerà l'8 maggio all'Università degli Studi di Macerata. A parlare ai futuri professionisti del risparmio saranno Luigi Conte, Giuliana Rapetta, consi-

gliere nazionale Anasf, e Stefano Giombetti, vicecoordinatore territoriale dell'Associazione nelle Marche. «Gli eventi che l'Associazione organizza sul territorio svolgono un'importante funzione educativa e permettono di rafforzare il

rapporto tra Anasf e la realtà accademica, con una proposta che si è rivelata negli anni un reale sostegno per i giovani», ha dichiarato Conte. «Riscopriamo negli studenti che incontriamo durante queste iniziative un crescente interesse nei confronti delle opportunità che la professione può offrire a chi si affaccia al mondo del lavoro, soprattutto provenendo da facoltà che appartengono all'ambito economico-finanziario», ha concluso il Vicepresidente vicario. L'Associazione, per rispondere alle richieste giunte dagli universitari al termine di ogni career day e per aprire un canale di comunicazione diretto con loro, ha creato un'area ad hoc sul sito, dove è possibile trovare tutte le informazioni utili per intraprendere la carriera di consulente finanziario. Le news sono visibili su www.anasf.it/diventa-consulente-finanziario. (riproduzione riservata)

24-25-26-27 maggio 2019

**FINO AL 35% DI SCONTO, APPROFITTA SUBITO
ISCRIVITI ENTRO IL 25 APRILE 2019**

24 MAGGIO	25 MAGGIO	26 - 27 MAGGIO
<p>MODULO 1: ANALISI INTERMARKET E QUANTITATIVA*</p> <p>Sfruttare a proprio vantaggio le relazioni di causa-effetto che caratterizzano i mercati finanziari. Come scovare le opportunità di trading e come comporre al meglio il proprio portafoglio. Le strategie Long-short per minimizzare il rischio.</p>	<p>MODULO 2: ANALISI TECNICA DI BASE*</p> <p>Analisi grafica e analisi ciclica: come interpretare l'andamento storico delle quotazioni e dei volumi di scambio. Le medie mobili e i principali oscillatori per costruire semplici strategie operative. Le teorie di Dow, di Elliott e di Fibonacci.</p>	<p>MODULO 3: ANALISI TECNICA AVANZATA Professionisti del trading</p> <p>Il market timing e il rispetto dei segnali: stop loss, target price e trailing stop. L'operatività Intraday: wide range bars e volumi, i pull back e l'Adx, le compressioni di volatilità e gli slims Jims, le bande di Bollinger e il canale di Keltner</p>

ISCRIVITI SU www.mfiu.it/mftradingschool

Per maggiori informazioni formazione@class.it **02.58219544**

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

www.mfiu.it/mftradingschool