

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI.



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserto a cura di **Germana Martano**

A cura dell'



In arrivo una special edition

La manifestazione targata Anasf conferma l'appuntamento romano all'Auditorium Parco della Musica dal 4 al 6 febbraio 2020. Le iscrizioni sono aperte dal 12 dicembre su www.consulentia20.it. Al centro della tre giorni della settimana edizione nazionale tecnologia, giovani e formazione

di **Stefania Ballauco**

Si sono aperte il 12 dicembre le iscrizioni alla nuova edizione di ConsulenTia, che si svolgerà come di consueto all'Auditorium Parco della Musica di Roma, dal 4 al 6 febbraio 2020. Con la settima edizione romana, l'evento targato Anasf diventa una special edition, aperta a tutti i consulenti finanziari. Per il più grande appuntamento dei consulenti finanziari, nuovo pay off della manifestazione, è stato realizzato anche un nuovo logo, che dal rosso e giallo passa al blu, più vicino all'identità Anasf. «Claim di questa edizione è *Il nostro valore al servizio di grandi sfide*», ha anticipato il presidente Anasf Maurizio Bufi. «Abbiamo voluto ribadire il ruolo che ConsulenTia e la nostra categoria si sono guadagnate in questi anni quali promotrici dell'innovazione del settore e anticipatrici delle novità che impatteranno sul servizio di consulenza in Italia», ha aggiunto Bufi.

Confermato il format che si svilupperà su tre giorni di lavori, in cui si alterneranno momenti di formazione e di outlook sui mercati ad approfondimenti sui temi di attualità per la professione. Con oltre 50 società partner, la manifestazione ospiterà nell'ampia area espositiva un parterre di gestori delle più importanti società di gestione e di esponenti delle reti di intermediazione finanziaria.

La manifestazione sarà anche quest'anno accompagnata dalle voci dei media partner, Affari & Finanza e Class Cnbc, e di Radio24, che realizzerà alcune puntate in diretta dall'Auditorium, oltre che dei numerosi media supporter.

Il fil rouge dell'ormai consolidato primo appuntamento Anasf, «Un'ora con...», sarà l'impatto della tecnologia sul

lavoro e le professioni, nell'ambito del quale saranno proposte testimonianze anche extra settore per riflessioni di scenario da applicare anche al mondo della consulenza.

Nel corso del convegno inaugurale che si terrà in sala Santa Cecilia il 5 febbraio dal titolo «Tra continuità e cambiamento. Driver di crescita e sostenibilità del settore», si prenderà spunto dalle evidenze raccolte da Excellence, società di Management consulting, per mettere a confronto le reti sulle prospettive future dell'industria e sui fattori decisivi per la valorizzazione dei consulenti finanziari. Particolare attenzione sarà dedicata ai trend di cambiamento e alle conseguenti linee di intervento – in termini di incremento della produttività, nuove opportunità di business e riconoscimento del talento professionale – che il settore intende attivare per assicurare crescita e sostenibilità nel lungo periodo. Emergerà quindi il punto di vista delle

reti e le loro risposte. Dopo una relazione introduttiva a cura di Excellence Consulting, si passerà al *question time*, momento del convegno condotto da Andrea Cabrini, direttore Class CNBC con Maurizio Primanni, ceo e fondatore Excellence Consulting, che sottoporranno agli esponenti delle primarie reti italiane alcuni quesiti e spunti provenienti dalla fase di ricerca. La relazione conclusiva del presidente Anasf porterà quindi la platea a sintetizzare

opportunità e criticità dell'industria del risparmio gestito e delle reti di intermediazione finanziaria, tenuto conto di un contesto di significativo cambiamento dovuto all'effetto combinato di diversi fattori: l'impatto delle tecnologie digitali sulla fruizione dei servizi da parte dei clienti e sui modelli di servizio delle banche; il perdurare di un contesto economico in Europa di bassa crescita e con una fetta importante di titoli obbligazionari a tassi negativi; l'aumento della dinamica competitiva del settore dovuta sia al maggiore focus delle banche generaliste verso lo sviluppo di ricavi tramite la gestione del risparmio, sia all'ingresso di nuove challenger banks.

Il 6 febbraio i consulenti potranno assistere al convegno «Re-generation: largo ai giovani». Partendo dal presupposto che l'Italia non è un Paese per giovani, a causa da un lato dell'invecchiamento demografico, dall'altro di

un mercato del lavoro poco dinamico, le prospettive di crescita del sistema si dimostrano essere sempre più incerte. Dal confronto di diversi settori, saranno delineate riflessioni e proposte sul tema della «questione giovanile» tout court, per arrivare al focus sul ricambio generazionale nella professione di consulente finanziario. «Si cercheranno così di individuare best and worst cases di altre industrie, per tornare a discutere del settore finanziario insieme a esponenti istituzionali e rappresentanti del mondo del lavoro e della consulenza finanziaria», ha anticipato il direttore generale Germana Martano, che ricorda anche un altro appuntamento caro ad Anasf: «Nell'ambito di questo momento si terrà anche la premiazione delle due borse di studio intitolate ad Aldo Varenna messe a concorso nel 2019 da J.P. Morgan Asset Management e Anasf per l'iscrizione al corso «Strategic investment

management», della durata di cinque giorni, presso la London Business School. Un progetto in cui crediamo molto e che si riconduce ai temi dei giovani e della formazione su cui Anasf da tempo ripone grandi energie», ha aggiunto Martano.

A completare il programma, come di consueto, vi saranno dieci incontri e focus sui mercati con gli sponsor. Ad aprire la tornata, il pomeriggio del 4 febbraio, saranno AllianceBernstein-Amundi Asset Management-Vontobel Asset Management in Sala Sinopoli e contemporaneamente in Sala Petrassi Morgan Stanley Investment Management con Natixis Investment Managers; a seguire, rispettivamente, Capital Group-Invesco Asset Management-J. P. Morgan Asset Management e Deutsche Bank Financial Advisors con Pimco.

Il 5 febbraio sarà quindi la volta di Franklin Templeton Investments-Lombard Odier Investment Managers-M&G Investments, a cui seguiranno Allianz Bank Global Investors-GAM Italia-Goldman Sachs Asset Management in Sala Sinopoli (al momento in cui scriviamo è in fase di definizione la terza tavola rotonda in Sala Sinopoli, ndr); in Sala Petrassi si riuniranno Azimut Capital Management e Schroders, poi Axa Investment Managers-Pictet Asset Management-T. Rowe Price e infine Aviva e BlackRock.

A chiudere la tre giorni saranno il seminario Anasf a cura di Ruggero Bertelli, professore dell'Università di Siena, e un momento di educazione finanziaria per le scuole, a cura di Sergio Sorgi di Progetica. Per partecipare, iscriversi su www.consulenzia20.it. (riproduzione riservata)



SEGUICI SU:      #consulentia

**SPECIAL
EDITION**

ROMA
4,5,6 FEBBRAIO
2020

AUDITORIUM
PARCO DELLA MUSICA

IL NOSTRO VALORE AL SERVIZIO DI GRANDI SFIDE

Martedì 4 febbraio 2020
17:30 | Sala Sinopoli

UN'ORA CON...

Un approfondimento su temi di attualità riguardanti lo scenario nazionale e internazionale

Mercoledì 5 febbraio 2020
10:00 | Sala S. Cecilia

CONVEGNO INAUGURALE

TRA CONTINUITÀ E CAMBIAMENTO

Driver di crescita e sostenibilità del settore

Giovedì 6 febbraio 2020
10:00 | Sala Sinopoli

CONVEGNO ANASF

RE-GENERATION: LARGO AI GIOVANI

Durante l'evento verranno premiati i vincitori delle Borse di Studio Aldo Vittorio Varenna erogate da J.P. Morgan AM e Anasf

14:30 | Sala Sinopoli

SEMINARIO ANASF

A cura di Ruggero Bertelli, Professore Università degli Studi di Siena

14:30 | Sala Petrassi

EVENTO DI EDUCAZIONE FINANZIARIA PER LE SCUOLE

economic@mente® - IN VIAGGIO CON I RAGAZZI

A cura di Sergio Sorgi, PROGeTICA

ISCRIZIONI APERTE SU WWW.CONSULENTIA20.IT



MEDIA PARTNER



CON IL PATROCINIO DI



IN COLLABORAZIONE CON



UN EVENTO IDEATO DA
ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

CONSULENTIA 20
IL PIÙ GRANDE APPUNTAMENTO DEI CONSULENTI FINANZIARI

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Stefania Ballauco

Anasf, voce alle liste

Tra poche settimane i soci potranno esprimere le loro preferenze per eleggere i delegati che parteciperanno all'XI Congresso Nazionale

Le 5 liste che concorreranno per l'elezione dei delegati all'XI Congresso Nazionale dell'Associazione si presentano. Il futuro dell'Associazione si veste di obiettivi, promesse e programmi puntuali, che accompagneranno il lavoro della nuova squadra che sarà chiamata a guidare Anasf nei prossimi quattro anni. Dal 13 gennaio all'11 febbraio 2020 i soci aventi diritto di voto potranno esprimere le proprie preferenze attraverso voto elettronico, tramite il sistema Eligo, disponibile da

pc, tablet o smartphone. Il Congresso si svolgerà dal 13 al 15 marzo a Solbiate Olona, dove i 161 delegati eleggeranno il nuovo Consiglio nazionale, il quale, presieduto dal consigliere eletto con la maggiore anzianità di iscrizione all'Associazione, si riunirà nella sede del Congresso immediatamente

dopo la sua proclamazione, e voterà per l'elezione del presidente, previa presentazione delle candidature e dichiarazione di adesione alle linee programmatiche approvate dal Congresso (come da art. 6 del Regolamento generale). CF ha chiesto a ciascuna lista di realizzare una sorta di «invito al voto»,

attraverso il quale far emergere i punti di forza dei rispettivi programmi, nei quali i soci possano riconoscersi. L'inizio dell'anno si prospetta quindi vivace e le sfide dell'Associazione si arricchiranno di contenuti e spirito evolutivo. La parola ora passa a loro. (riproduzione riservata)

LISTA 1

INSIEME
PER CRESCERE

Il ruolo del consulente finanziario è sempre più importante nel panorama della società italiana contemporanea. Si tratta di un'evoluzione giusta e naturale, che parte dalla complessità di mercati, norme, strumenti, soluzioni e bisogno di educazione finanziaria e giunge all'opportunità che vi sia, al fianco del cittadino e dell'impresa, una figura professionale competente che li assista e consigli nel tempo.

Il consulente finanziario è oggi protagonista in ognuno di questi aspetti.

Si rende dunque necessaria un'associazione che rispetti le varie anime esistenti nella professione e sia fortemente rappresentativa in Italia e in Europa, verso le autorità politiche ed istituzionali, come Ocf ed Enasarco, e che riesca ad avere una visione strategica del futuro e massimizzi gli sforzi per perseguire l'obiettivo di rendere il consulente finanziario il definitivo punto di riferimento del sistema.

Anasf deve essere il soggetto aggregatore e funzionale al raggiungimento di questo risultato. Servono quindi un programma solido, una squadra dirigente capace e competente ed uno scambio continuo con donne e uomini che svolgono questa professione, per la sua costante evoluzione.

Da tali elementi basilari è nata questa lista, col fine di far diventare Anasf numericamente sempre più rappresentativa e distintiva, rendendosi fonte di orgoglio per chi ne faccia parte, con lo scopo di fare del gioco di squadra il punto di forza per crescere insieme.

Chiediamo il voto alle colleghe e ai colleghi per realizzare questo obiettivo: un'Anasf più forte, protagonista del futuro della nostra professione!

Luigi Conte

LISTA 2

per i Consulenti
con Anasf
L'ASSOCIAZIONE
AL SERVIZIO DELLA
PROFESSIONE

Stimolati dallo statuto Anasf - art. 2 Scopi, in cui tutelare e promuovere ricorrono, abbiamo sviluppato, con la passione che accomuna noi candidati della lista 2, la futura «Associazione al servizio della Professione», affinché dedizione, competenza e disponibilità siano a favore dei soci senza personalismi nel corretto spirito associativo. Ritourneremo così a essere la forza motrice.

I Comitati Territoriali avranno maggiore autonomia e partecipazione al governo dell'Associazione. Rinnoveremo i rapporti con Efpa, Ocf, Enasarco attraverso l'introduzione di processi selettivi e istituendo criteri di incompatibilità e revoca.

Creeremo un'officina contrattuale, con il Know-how di Anasf, che evidenzia quali mandati siano a maggior valore per il Cf.

Lavoreremo affinché la Formazione Anasf sia riconosciuta idonea ad evitare ridondanti processi di certificazione.

Leggendo la diversità di genere vincente progetteremo un laboratorio permanente che valorizzi la professione al Femminile.

Attenti alla rapida evoluzione della comunicazione rivisteremo ConsulentiAffinché rimanga un grande successo.

Ribadiremo il ruolo sociale del Cf dando vigore alla carta dei diritti dei risparmiatori, potenziando i progetti di educazione finanziaria introducendo il codice etico, valorizzando quello deontologico e valutando l'adesione attiva all'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile.

Promuoveremo il lavoro di squadra come luogo ideale per l'apertura ai giovani favorendo l'avvio di «Borse Lavoro».

Ecco perché votarci!

Giuliana Rapetta

LISTA 3

ANASFRIPARTE
Etica, Qualità,
Competenza

Consapevoli degli importanti traguardi raggiunti negli ultimi 40 anni, «Anasf Riparte» guarda al futuro e ai nuovi scenari, per compiere scelte chiare e lungimiranti. Riparte con una donna capolista e con la convinzione della necessità di salvaguardare il nostro modello, senza dover mettere a rischio il delicato profilo della responsabilità e delle garanzie per i risparmiatori.

Etica, Qualità e Competenza sono la sintesi perfetta del nostro programma, i cui punti principali sono: **l'elezione del presidente dell'associazione direttamente dal Congresso**, dando quindi un ruolo più rilevante all'assemblea dei delegati e svincolando il presidente da condizionamenti che spesso hanno penalizzato la nostra attività associativa, **la Riapertura del dialogo con tutti gli stakeholders**, per conquistare lo spazio nei luoghi in cui si decide e riaprire il dialogo con la politica e con l'industria. Necessario il confronto con Assoreti, partendo dai temi di comune interesse, come il **ricambio generazionale** o quello rivolto ad incoraggiare l'ingresso di **donne nel settore**.

Un fronte comune riteniamo possa essere l'eliminazione dell'obbligo di separazione per le reti rispetto le modalità della prestazione del servizio di consulenza.

Maggiore autonomia dei Territori, affidando ampie ed adeguate responsabilità agli organi del decentramento tramite una nuova organizzazione territoriale e gestione delle risorse economiche.

Nello spirito proprio dell'associazionismo, siamo contrari ai doppi incarichi e riteniamo che il Congresso debba statuire rigide regole di **incompatibilità**.

Alma Foti

LISTA 4

#SeNonOraQuando
Diamo Valore al
Nostro Futuro

In uno scenario in continua evoluzione come quello che il settore della consulenza e, più in generale, l'intero mondo finanziario, sta attraversando, occorre **sottolineare la centralità del ruolo del Consulente finanziario come vero e proprio punto di riferimento di ogni risparmiatore e investitore**.

La lista numero 4 **#SeNonOraQuando - Diamo Valore al nostro Futuro** vuole diventare, in questo contesto, un vero e proprio **progetto innovativo, propositivo e di forte cambiamento** per il modus operandi dell'unica associazione di categoria che può rappresentare una figura tanto chiave come particolare come il Consulente finanziario.

Come Anasf, infatti, porteremo avanti un significativo **piano di comunicazione volto proprio a dare importanza al nostro ruolo professionale**, organizzeremo (come direzione!) **iniziative di educazione finanziaria** sul territorio rivolte alla cittadinanza e porteremo avanti attività con gli altri ordini professionali come Commercialisti, Avvocati e Notai.

La nostra è anche l'unica lista in cui presentiamo candidati di grande esperienza, che operano in 25 diverse città di ben 11 regioni in Italia, sia come agenti che dipendenti o mandatarie e che hanno collaborazioni con ben 16 diversi intermediari. Perché **sono proprio i progetti, le idee e i valori che ci uniscono** e vorremo farveli conoscere di persona durante il Roadshow «Diamo Valore al Nostro Futuro» che proporranno su tutta Italia nelle prime settimane di gennaio. Iscriviti subito su www.DiamoValorealNostroFuturo.com.

Jonathan Figoli

LISTA 5

PROFESSIONE &
PARTECIPAZIONE

La lista 5 ha il suo programma nel nome «**Professione e Partecipazione**»: individuare nuovi traguardi per una professione in continua evoluzione e farli diventare obiettivi di un'associazione plurale e inclusiva. Vogliamo rappresentare la parte più avanzata della categoria: siamo i primi oggi a parlare di «**consulenza totale**». Consulenza totale significa rispondere a un'esigenza presente in numerose famiglie, anche della classe media, di ricevere risposte qualificate a bisogni che coinvolgono il futuro familiare, eventuali necessità di assistenza, sistemazione razionale del patrimonio, anche non finanziario. Per rispondere a questi bisogni serve spesso il concorso di altri professionisti specializzati, come il notaio, l'avvocato, il consulente immobiliare: *la scelta* e la «regia» degli altri professionisti deve essere in mano al consulente finanziario, essendo lui il vero fiduciario del cliente.

È opportuno creare **team di consulenti finanziari**, un'articolazione flessibile e volontaria, per mettere insieme competenze e attitudini diverse oppure preparare e gestire il ricambio generazionale.

Dall'Organismo, che oggi ha anche poteri di **Vigilanza** sul settore, occorre un segno tangibile di cambiamento, verso un sano e **trasparente garantismo**: istruttorie rapide per evitare la morte civile a chi, a conclusione del processo istruttorio, risultasse senza colpa e migliore proporzionalità nelle sanzioni, evitando che errori minori facciano scattare sanzioni gravi, pur in assenza di danni ingiusti effettivi per i clienti.

Francesco Ragone

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Stefania Ballauco

Un mondo esclusivo

Essere soci Anasf significa anche poter usufruire di consulenze riservate su molteplici aspetti della professione. Un esempio per chi ancora non è iscritto

Attaverso il sito www.anasf.it i soci possono richiedere consulenze gratuite agli esperti dell'Associazione, nelle aree fiscale, legale e previdenziale. Su questi ambiti i consulenti esterni di Anasf realizzano alcune guide, costantemente aggiornate e rese disponibili in versione digitale e in modalità protetta per i soli iscritti, che trattano dagli aspetti legali e contrattuali della professione del consulente finanziario, alla disciplina fiscale e gli adempimenti contabili, alla previdenza di base Inps/Enasarco. Quotidianamente la sede Anasf gestisce un flusso di quesiti su queste aree di pertinenza che vengono risolti e spiegati ai soci dall'Ufficio Studi e dai consulenti Anasf. Per fornire una pratica idea del tipo di assistenza che gli iscritti all'Associazione hanno la possibilità di ricevere, CF, questo mese in via del tutto eccezionale, pubblica domanda e risposta riguardo un dubbio sull'indennità di fine rapporto. Ad assistere i soci, fornendo le soluzioni ai quesiti di tipo legale, è l'avvocato Luca Frumento, che propone in una rubrica fissa sul magazine digitale mensile, riservato agli iscritti, un caso attinente l'ambito tra quelli più richiesti dai soci. Per iscriversi ad Anasf e avere informazioni su tutti i servizi riserva-

ti chiamare lo 02/67382939 o scrivere ad anasf@anasf.it.

Quesito di un socio

Mi sono dimissionato per il raggiungimento della pensione e ho fatto richiesta di pagamento dell'indennità di fine rapporto, calcolata al 4% del montante provvigionale maturato in corso di rapporto. La mandante ha quantificato l'indennità in questione prendendo in considerazione le sole provvigioni dirette e non già le over, che costituiscono almeno la metà dei miei emolumenti complessivi, avendo da sempre assunto importanti incarichi manageriali di reclutamento e supervisione di consulenti finanziari. Di fronte alle mie rimostre, la società ha risposto che la norma (art. 1751 c.c.) prende in considerazione il solo incremento diretto di clienti/fatturato e il permanere di tali vantaggi in capo alla preponente e che il criterio di calcolo da me proposto porterebbe alla conseguenza non accettabile che la Società sia tenuta a corrispondere due volte la medesima indennità (al consulente coordinante e a quello coordinato).

Che cosa ne pensa?

Risposta dell'avv. Luca Frumento

L'impostazione assunta dalla Società nel caso prospettato dal Cf è supportata dalla giurisprudenza (in situazioni concernenti i consulenti finanziari). Al riguardo è intervenuta la sentenza della Corte di appello del lavoro di Firenze n. 1420 del 14 gennaio 2014, la quale ha escluso il diritto del consulente finanziario agente manager a beneficiare dell'indennità di fine rapporto, in quanto computata sulle over: «ciò, per il semplice fatto che in questo modo il preponente finirebbe col pagare la detta indennità due volte, a fronte di un unico fatto, la permanenza di vantaggi derivanti dall'acquisizione di nuovi clienti. La prima, infatti, all'agente che ha concluso gli affari, ma la seconda al Capo team che ha avuto come compito accessorio quello di coordinare il gruppo. In tale senso finendo, però, il detto riconoscimento col non rispettare il canone di equità voluto dalla legge che – a parere di questa Corte – dev'essere pur sempre individuato, sia pure con riferimento alla nuova clientela o all'incremento degli affari, valutando complessivamente l'eventuale de-

minutio subita dall'agente ma con riferimento al massimo da questi ottenibile, che non può essere calcolato inglobando diritti che il preponente deve riconoscere ad altri, benché con riferimento al medesimo «affare». Sul tema si è espressa di recente anche la Corte di Appello del Lavoro di Milano con la pronuncia n. 641 del 21 maggio 2019, che ha escluso che sia dovuta al manager l'indennità in questione, in quanto non prevista dalla legge e neppure dell'A.E.C.. Anche la Cassazione si è espressa nello stesso senso, con sentenza 25760 del 15 ottobre 2018. Si tratta di un'impostazione – della quale, ovviamente, occorre tenere conto – che a mio avviso non è persuasiva. Il requisito normativo dell'aver procurato clienti, o aver contribuito al sensibile sviluppo degli affari con i clienti esistenti e che la preponente ne tragga ancora beneficio, non ha necessariamente riguardo all'attività direttamente rivolta alla clientela, ma è riferita anche a quelle prestazioni rientranti nell'ambito agenziale che, anche se non si traducono in un diretto facere sulla clientela, sono oggettivamente volte all'incremento

del giro d'affari della preponente.

Ritengo dunque che anche l'attività dell'agente manager di reclutamento/coordinamento di altri agenti debba essere premiata con il riconoscimento dell'indennità in questione, in quanto apportante un incremento di clientela stabile. Ed anzi, se la ratio della disposizione è quella di incentivare l'effetto «volano», e cioè la produzione di vantaggi in capo alla preponente anche dopo lo scioglimento del rapporto di collaborazione con l'agente, l'aver lasciato in dote alla società un team di agenti costituisce un valore aggiunto rispetto al mero portafoglio clienti, posto che solo il primo è suscettibile di incremento e di progressione.

Il ragionamento secondo cui il pagamento di tale indennità all'agente manager sarebbe iniquo perché la preponente, a fronte di un medesimo vantaggio (il perdurante apporto di nuova clientela o lo sviluppo di quella esistente) si troverebbe a corrispondere due volte la medesima indennità (all'agente diretto e al manager) mi pare dunque sbagliato.

Gli ambiti di tali vantaggi conseguiti dalla società sono ben distinti e vanno autonomamente remunerati: spetta l'indennità all'agente diretto che abbia procurato nuovi clienti (o abbia sviluppato quelli esistenti) dai quali la società tragga ancora beneficio, ma spetta l'indennità anche all'agente manager che abbia reclutato e supervisionato altri agenti.

È dunque opinabile il rilievo che la preponente finirebbe col pagare due volte l'indennità a fronte di un unico fatto consistente nella permanenza di vantaggi derivanti dall'acquisizione di nuovi clienti. In realtà i fatti sono due, e richiedono entrambi autonoma remunerazione di indennità: il perdurare dei vantaggi provocati dall'attività promozionale dell'agente diretto e il «fruttificare», in termini di clientela ex novo acquisita dal gruppo costituito dall'agente manager.

Resta comunque il fatto che ogni questione interpretativa verrebbe superata se nelle lettere di incarico manageriale venisse espressamente previsto (cioè che nella prassi di settore non accade) il regime indennitario riferito alla sola attività di reclutamento/coordinamento ecc. (riproduzione riservata)

Il futuro delle casse e gli investimenti in economia reale

di Alfonso Tacchini

Si è tenuto lo scorso 28 novembre a Roma, nella prestigiosa sala Perin del Vaga dell'Istituto Luigi Sturzo, il convegno «Il futuro delle casse di previdenza e gli investimenti in economia reale», organizzato da Anasf, Federagenti, Fiar e Confesercenti, che concorreranno alle prossime elezioni Enasarco con la Lista «Fare presto! e fare bene».

Tema al centro dell'incontro lo stato di salute e le prospettive delle Casse Previdenziali, protagoniste non solo della tutela ma anche elemento fondamentale e un'opportunità per la crescita del sistema Italia, come dimostrano i 9,5 miliardi investiti dalle Casse in Titoli di Stato e i circa 7 convogliati in fondi immobiliari. Tassi a zero o negativi, reale età pensionistica a 62 anni, incertezza per le imprese che vogliono investire, enormi masse liquide depositate in conti infruttiferi (+10.000 miliardi di euro nell'euro zona) e consumi stagnanti: sono questi i dati su cui si è discusso e su come le casse previdenziali possono investire nell'economia reale senza le attuali restrizioni previste dalla normativa vigente.

Secondo Ettore Rosato, vicepresidente della Camera, due i punti fondamentali, «la buona gestione dei fondi, come presupp-

osto per il futuro sereno degli italiani, e la forte correlazione fra pubblico e privato negli investimenti nell'economia reale». Il legislatore dovrà quindi trovare il modo di sbloccare gli investimenti attraverso un'opera di semplificazione normativa con tempi certi in un contesto di garanzia. Investimenti che dovranno coinvolgere soprattutto la parte infrastrutturale del paese per poter dare una svolta chiara all'economia italiana.

Il differente modo di investire nel campo dell'economia reale attraverso l'efficientamento energetico, lo sviluppo sostenibile e il tema della competenza all'interno delle Casse saranno invece, secondo Sergio Puglia, presidente della Commissione Bicamerale di controllo sugli enti di previdenza, il futuro delle casse previdenziali: «La politica dovrà lavorare sulle garanzie statali e sulla semplificazione fiscale, attraverso l'apertura di un tavolo di lavoro che coinvolgerà tutte le parti interessate», ha puntualizzato il Senatore Puglia; un tavolo che dovrà dare risposte chiare e ritorni certi sugli investimenti, facendo riferimenti specifici come ad esempio la possibilità di pensare

ad un «Fondo per le strade», con incentivi fiscali specifici per le Casse che possano dare sicurezza dell'investimento nel medio/lungo periodo.

Il vicepresidente dell'Associazione degli enti previdenziali privati (Adepp), Nunzio

Luciano, ha inoltre anticipato che

nell'ambito degli investimenti nell'economia reale a marzo 2020 verrà presentato il progetto «wise», un progetto che cercherà di allargare l'offerta di welfare di categoria che dovrà tutelare i rischi professionali e biometrici, semplificare l'accesso al credito, favorire la formazione continua, sviluppare forme di assistenza sanitaria

integrativa e previdenza complementare. Infine Luciano ha provocatoriamente chiesto a Puglia se nell'ambito della sua Commissione, che presiede, oltre al controllo dei costi delle Casse di Previdenza, non potrà essere previsto anche un controllo sui costi di chi oggi è deputato a controllare; invito raccolto favorevolmente dal Senatore Puglia che si è detto disponibile ad impegnarsi anche in tal senso in un'ottica di totale trasparenza. (riproduzione riservata)



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Francesca Pontiggia

Formazione 2020

Nuovi seminari Anasf a partire dal 26 febbraio a Perugia. Un'anticipazione sul calendario e sui temi proposti per un aggiornamento di qualità

Sono già iniziati i lavori di programmazione per gli incontri di formazione del 2020, da sempre fiore all'occhiello di Anasf, riservati e gratuiti per i soci, in collaborazione con J.P. Morgan Asset Management e Goldman Sachs Asset Management, che comprenderanno – e qui le anticipiamo – diverse novità.

Quest'anno i seminari dell'Associazione, fin dai primi titoli, vedranno al centro temi all'avanguardia, come sottolinea il vicepresidente vicario e responsabile dell'Area Formazione e Rapporti con le università Luigi Conte: «Anasf ha lavorato fin da settembre per aggiornare la proposta formativa per il nuovo anno, includendo, accanto a titoli rodati che hanno raccolto l'apprezzamento dei soci nel 2019, ben otto nuovi temi, dimostrando la consueta attenzione ai cambiamenti in atto nella professione e, con visione più ampia, nella società».

Tra le novità 2020 il titolo a cura di Ruggero Bertelli dell'Università degli Studi di Siena su «Behavioral asset allocation: dai portafogli efficienti ai portafogli efficaci». Il docente, da diversi anni nel panel Anasf, così commenta la nuova proposta: «Abbiamo parlato tanto di Finanza Comportamentale (e abbiamo fatto bene). La consulenza finanziaria è cresciuta, in termini di ruolo, fiducia e soluzioni, come dicevamo nel seminario 2018/2019. Questo è l'anno delle soluzioni: nel seminario verranno presentate regole di costruzione del portafoglio, indicatori di valutazione delle performance e modalità di presentazione dei risultati al cliente che seguono un rigoroso approccio di Behavioral Finance».

Anche Mauro Camelia, docente dell'Università degli Studi di Siena, ha aggiornato per Anasf il suo intervento sulla finanza sostenibile, mettendo al centro la figura del consulente finanziario. «Il progetto formativo trae spunto dalla rilevanza strategica che gli investimenti sostenibili e responsabili stanno assumendo nella relazione con la clientela», ha commentato il professor Camelia. «Nel corso degli anni, il cambiamento climatico, lo sfruttamento delle risorse della terra, la scarsità di acqua, l'uguaglianza di genere hanno indotto la finanza ad allargare i propri orizzonti di interesse e a diventare sempre più sostenibile e responsabile. Questo allargamento dell'oggetto della consulenza richiede di sviluppare nuove competenze specialistiche da parte dei consulenti finanziari», ha proseguito il docente. Il seminario si propone quindi di «evidenziare come i valori della

finanza SRI possano consentire di acquisire un reale vantaggio competitivo nella relazione con la clientela nel settore finanziario», ha chiosato Camelia. Un'altra presenza fissa del panel relatori della formazione Anasf è Fabrizio Crespi, professore dell'Università Cattolica del Sacro Cuore, che torna nel 2020 per completare la riflessione sul tema che ha portato in giro per l'Italia l'anno scorso, con: «Trasparenza dei costi e rendicontazioni MIFID II: gli effetti sul mercato». Secondo il docente «per il consulente finanziario la trasparenza dei costi, se adeguatamente affrontata, potrebbe divenire una opportunità per ridefinire agli occhi del cliente l'importanza del proprio ruolo. Naturalmente tale opportunità dipende anche dalle scelte strategiche delle mandanti, ma appare chiaro che anche queste ultime, per differenziarsi dalle banche tradizionali, dovranno valutare modifiche e ripensamenti dei loro comportamenti». A partire da questo presupposto e dall'analisi delle rendicontazioni predisposte dai principali player del settore, il professor Crespi si prefigge innanzitutto di valutare criticamente le scelte degli operatori e di indagare gli effetti della trasparenza dei costi sui comportamenti dei risparmiatori, senza mancare di tracciare alcune soluzioni che i consulenti finanziari possono immediatamente adottare per trasformarla in una occasione di potenziamento del proprio business.

Novità 2020 sarà anche il titolo proposto dall'avvocato Luca Frumento: «La "consulenza estrema": la gestione da parte del consulente finanziario di casi e situazioni non tradizionali». Il seminario esaminerà una gamma di situazioni non standard in cui viene a trovarsi il consulente finanziario nel rapporto con il cliente. L'obiettivo? Fornire un vademecum tecnico-pratico per gestire al meglio tali situazioni e contenere il rischio di criticità che potrebbero sfociare in contenziosi o provvedimenti sanzionatori. Il tutto sarà valorizzato dall'ampia casistica pratica che il docente ha raccolto nella sua lunga esperienza di consulente legale al servizio degli associati, oltre che di legale del settore. Anche Raoul Pisani di SDA Bocconi avrà occasione il prossimo anno di illustrare un nuovo tema di contenuto tecnico: «La costruzione di rendimenti minimi su polizze del ramo III». Il professor Pisani ha così commentato: «I contraenti di polizze finanziarie hanno per anni beneficiato di rendimenti minimi nell'ambito delle polizze di ramo I, ma questi rendimenti minimi sono diventati insostenibili per le Compagnie: da qui la ricerca di soluzioni di ramo III con garanzie di rendimento. Il seminario approfondirà quindi il quadro di compatibilità e le possibilità concrete che queste garanzie possano essere costruite su un sottostante composto da polizze di ramo III attraverso diverse formule che scontano diverse strategie di investimento».

Il 2020 vedrà non solo diversi nuovi temi, ma anche nuovi formatori nel panel Anasf: Massimiliano Marzo dell'Università di Bologna terrà l'approfondimento «Il ruolo del Consulente finanziario nella società: creazione di valore, relazione con il cliente, dissonanza cognitiva», che si propone di rispondere alle nuove sfide della consulenza poste dall'evoluzione normativa e da un cliente progressivamente più informato e dotato di maggiori mezzi di interpretazione della realtà, come anche dal progresso tecnologico. Il docente si è chiesto: «Il grado di financial literacy rischia di attenuare gli aspetti positivi derivanti dalla consulenza finanziaria?». E ha proseguito: «La clientela della consulenza finanziaria dispone di consistenza patrimoniale tale da aver superato i problemi economici di sussistenza materiale. Nascono, di conseguenza, altre attenzioni, orientate verso la qualità della vita presente e futura: una qualità che riguarda il tempo libero, lo sviluppo di reti sociali, la voglia di progettualità e di star bene. In questo quadro, il mercato dell'offerta è chiamato a riposizionarsi, sia in termini di ruolo che di narrazione».

Anche Ugo Pomante, professore dell'Università Roma Tor Vergata, è una new entry di quest'anno e tratterà il tema «Dai fondi flessibili ai prodotti illiquidi: la ricomposizione dei portafogli in consulenza tra motivazioni di carattere commerciale e nuove opportunità offerte dal mercato».

Obiettivo del suo intervento sarà verificare quali siano le modalità migliori per capire con esattezza il contenuto di questi prodotti e individuare quali possano essere le logiche per la composizione di un portafoglio ottimale che abbinati al proprio interno prodotti direzionali, prodotti flessibili e prodotti illiquidi.

Claudio Grossi di Progetica proporrà infine un quadro della figura dell'imprenditore tra diversificazione, sostenibilità e filantropia: un modo innovativo di trattare questo tema centrale per gli operatori del settore che intendono interagire con gli imprenditori in maniera integrata per un'offerta di servizio ad alto valore aggiunto. Obiettivo dell'intervento sarà quello di fornire ai partecipanti tutti gli strumenti per realizzare una diversificazione coerente con l'attività dell'imprenditore, includere aspetti di sostenibilità oggettiva e soggettiva e mettere nelle condizioni l'imprenditore di effettuare attività a favore della sua comunità.

Sono otto gli appuntamenti già in programma nel calendario Anasf, accreditati per il mantenimento annuale della certificazione EFA in modalità A, EFP e EIP per quattro ore.

Nella tabella in pagina è possibile trovare il dettaglio delle tappe definite finora, alle quali è già possibile iscriversi su www.anasf.it nella sezione formazione/seminari, che sarà a breve aggiornata con tutti gli altri appuntamenti formativi Anasf. (riproduzione riservata)

LOCATION	DATA E ORARIO	DOCENTE	SEMINARIO	PARTNER
UMBRIA Perugia Park Hotel, Via A. Volta, 1 - Perugia	26-02-2020 09:00-13:00	Duccio Martelli, docente Università degli Studi di Perugia	Le neuroscienze e le scelte finanziarie	Goldman Sachs Asset Management International
ABRUZZO Museo delle Genti d'Abruzzo - Auditorium L. Petrucci - Via delle Caserme, 60 - Pescara	24-03-2020 09:00-13:00	Ruggero Bertelli, Università degli Studi di Siena	Behavioral asset allocation: dai portafogli efficienti ai portafogli efficaci	J.P. Morgan Asset Management
TRENTINO-ALTO ADIGE Grand Hotel Trento - Piazza Dante Alighieri, 20 - Trento	22-04-2020 09:00-13:00	Claudio Grossi, PROGETICA	L'imprenditore tra diversificazione, sostenibilità e filantropia	J.P. Morgan Asset Management
TOSCANA Grand Hotel Baglioni - Piazza dell'Unità Italiana, 6 - Firenze	24-04-2020 09:00-13:00	Mauro Camelia, Università degli Studi di Siena	Il consulente partner negli investimenti sostenibili e responsabili	J.P. Morgan Asset Management
EMILIA ROMAGNA Zanhotel Europa - Via Cesare Boldrini, 11 - Bologna	28-04-2020 09:00-13:00	Luca Frumento, Avvocato e consulente ANASF	La «consulenza estrema»: la gestione da parte del consulente finanziario di casi e situazioni non tradizionali	J.P. Morgan Asset Management
PIEMONTE Starhotels Majestic - Corso Vittorio Emanuele II, 54 - Torino	6-05-2020 14:30-18:30	Mauro Camelia, Università degli Studi di Siena	Il consulente partner negli investimenti sostenibili e responsabili	J.P. Morgan Asset Management
MOLISE Martur Resort - S.S.16 EU-ROPA2 - Termoli (Cb)	14-05-2020 09:00-13:00	Ugo Pomante, Università di Roma Tor Vergata	Dai fondi flessibili ai prodotti illiquidi: la ricomposizione dei portafogli in consulenza tra motivazioni di carattere commerciale e nuove opportunità offerte dal mercato	J.P. Morgan Asset Management
CALABRIA Grand Hotel Excelsior - Via Vittorio Veneto, 66 - Reggio Calabria	21-05-2020 09:30-13:30	Mauro Camelia, Università degli Studi di Siena	Il consulente partner negli investimenti sostenibili e responsabili	Goldman Sachs Asset Management International

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Francesca Pontiggia

Il risparmio in mente

Il nuovo progetto messo in campo dall'Associazione per trasformare i bisogni dei risparmiatori in obiettivi di vita. Tutti gli incontri del 2019

Da sempre Anasf dedica una particolare attenzione al tema della tutela dei risparmiatori e alla necessità di favorire tra i cittadini una maggiore consapevolezza nelle scelte di investimento e di gestione dei propri risparmi, nella convinzione che sia necessario operare concretamente per favorire la diffusione della cultura finanziaria. A fronte dei risultati positivi del progetto di educazione finanziaria per gli studenti economic@mente - METTI IN CONTO IL TUO FUTURO, che ha raggiunto il traguardo dei 10 anni di vita, l'Associazione dal 2019 ha avviato un'iniziativa dedicata alle fasce adulte della popolazione. In particolare la presentazione dal titolo «Pianifica la mente - METTI IN CONTO I TUOI SOGNI» è stata ideata con l'obiettivo di trasmettere ai risparmiatori i principali concetti di alfabetizzazione finanziaria, in occasione di incontri ed eventi sul territorio. Il progetto è nato proprio per dare valore al concetto di pianificazione finanziaria e per diffonderlo tra i cittadini, quale strumento fondamentale per fare buoni investimenti e come mezzo utile per migliorare la condizione economica, anche attraverso un'attenta valutazione dei rischi. Al centro dell'iniziativa emerge il ruolo di guida che la figura del consulente finanziario ricopre per i risparmiatori e che li aiuta a trasformare i bisogni in obiettivi di vita, per raggiungere i traguardi fissati.

Alma Foti, responsabile dell'area Educazione finanziaria e Rapporti con i Risparmiatori per il Comitato esecutivo di Anasf, che ha fortemente voluto e sostenuto l'iniziativa, ha dichiarato: «Il progetto, che abbiamo creato in collaborazione con la Commissione che si occupa di questi temi nel Consiglio Nazionale Anasf e che è stato pensato proprio per avvicinare i cittadini alla cultura economica e finanziaria attraverso un percorso formativo personalizzato, è anche un ulteriore strumento a disposizione del professionista per spiegare, in maniera semplice e chiara, i concetti economici di base da trasferire agli investitori. I soci Anasf possono utilizzare questi incontri per arrivare a una platea più ampia di risparmiatori e trasformarli in investitori, coscienti dei propri bisogni e pronti a fare delle scelte consapevoli». La buona accoglienza ricevuta da parte dei risparmiatori incontrati sul territorio è da attribuirsi da un lato al lavoro dei Comitati territoriali dell'Associazione, che hanno fin da subito colto il potenziale del progetto e si sono attivati per diffonderlo, e, dall'altra è ascrivibile al format

REGIONE	CITTÀ	DATA	RELATORI ANASF	Dettagli evento
EMILIA ROMAGNA	Caste San Pietro Terme (Bo)	14-03-2019	- Alma Foti, Comitato Esecutivo - Ferdinando Lettieri, Consigliere territoriale Emilia Romagna e formatore economic@mente	Evento organizzato nell'ambito della Giornata Mondiale del Focchetto Lilla
SARDEGNA	Oristano	27-03-2019	- Augusto Cancedda, Referente territoriale economic@mente Sardegna - Emmanuel Cau, Vicecoordinatore territoriale Sardegna	Evento organizzato in collaborazione con l'Unione Nazionale per la Lotta contro l'Analfabetismo
VENETO	Fiesse D'Artico (Ve)	9-04-2019	- Simone Favaretto, formatore economic@mente	Evento organizzato in collaborazione con l'Università Popolare di Camponogara (Ve)
VENETO	Portogruaro (Ve)	10-05-2019	- Moreno Toppan, formatore economic@mente - Mauro Granzotto, Coordinatore territoriale Veneto - Giovanni Parise, Consigliere territoriale Veneto	Evento organizzato in collaborazione con gli Istituti Belli e Luzzatto di Portogruaro (Ve)
SICILIA	Misilmeri (Pa)	10-05-2019	- Vincenzo Oliveri, Consigliere territoriale Sicilia e formatore economic@mente - Rosario Di Pietro, Consigliere nazionale	Evento organizzato in collaborazione con il comune di Misilmeri (Pa)
SARDEGNA	Iglesias (Ci)	30-05-2019	- Giuliana Schirru, Consigliere territoriale Sardegna e formatrice economic@mente	Evento organizzato in collaborazione con l'Università della terza età
LOMBARDIA	Bergamo	4-07-2019	- Alma Foti, Comitato Esecutivo - Anna Pirovano, Consigliere territoriale Lombardia	Evento organizzato presso il Centro Congressi Papa Giovanni XXIII
SICILIA	Ispica (Rg)	14-10-2019	- Roberto Criscione, formatore economic@mente - Angelo Cammarata, Coordinatore territoriale Sicilia	Evento organizzato in collaborazione con il Comune di Ispica (Rg)
TOSCANA	Prato	16-10-2019	- Lorenzo Magelli, Coordinatore territoriale Toscana	Evento organizzato in collaborazione con Confesercenti Prato - FIARC
SARDEGNA	Cagliari	22-10-2019	- Giuliana Schirru, Consigliere territoriale Sardegna e formatrice economic@mente - Augusto Cancedda, Referente territoriale economic@mente Sardegna	Evento organizzato in collaborazione con l'Università della terza età
VENETO	Verona	23-10-2019	- Nakhla Naama Pattaro, Consigliere territoriale Veneto e formatrice economic@mente	Evento organizzato in collaborazione con il Notaio Maria Teresa Battista di Verona
VENETO	Valdobbiadene (Tv)	24-10-2019	- Paolo Di Natale, consigliere territoriale Anasf Veneto e formatore economic@mente - Mauro Granzotto, Coordinatore territoriale Veneto	Evento organizzato in collaborazione con il Lions club di Valdobbiadene Quartier del Piave, con la collaborazione dell'assessorato alla cultura del comune di Valdobbiadene (Tv)
CAMPANIA	Piano di Sorrento (Na)	25-10-2019	- De Maio Giuseppe, formatore economic@mente - Iacomino Silvio, Vice Coordinatore territoriale e Referente territoriale economic@mente Campania	Evento organizzato con il Patrocinio del Comune di Piano di Sorrento
LIGURIA	Loano (Sv)	25-10-2019	- Emanuele Di Napoli, Referente territoriale economic@mente Liguria	Evento organizzato con il Patrocinio del Comune di Loano (Sv)
LOMBARDIA	Besozzo (Va)	14-11-2019	- Mauro Carlo Morelli, formatore economic@mente	Evento organizzato in collaborazione con il Comune di Besozzo (Va)
CAMPANIA	Piano di Sorrento (Na)	20-11-2019	- Giuseppe De Maio, formatore economic@mente - Silvio Iacomino, Vice Coordinatore territoriale e Referente territoriale economic@mente Campania	Evento organizzato in collaborazione con l'Università delle Tre Età
LIGURIA	Loano (Sv)	16-12-2019	- Emanuele Di Napoli, Referente territoriale economic@mente Liguria - Davide Siri, Coordinatore territoriale Liguria	Evento organizzato in collaborazione con l'Istituto Giovanni Falcone di Loano (Sv)



I relatori del primo appuntamento con Pianifica la mente, il 14 marzo a Castel San Pietro Terme (Bo)



Nakhla Naama Pattaro e il notaio Maria Teresa Battista all'appuntamento del 23 ottobre a Verona



Il formatore e consigliere territoriale Anasf in Sicilia Vincenzo Oliveri all'incontro di Misilmeri (Pa) il 10 maggio



A Loano (Sv) il 25 ottobre con Pianifica la mente



La platea e i relatori all'evento di Piano di Sorrento (Na) il 25 ottobre



In aula a Prato il 16 ottobre

vincente di «Pianifica la Mente», che vede l'alternarsi di contenuti multimediali, quali spezzoni di film o interviste a personaggi importanti dell'imprenditoria mondiale, ad alcuni approfondimenti di carattere più educa-

tivo. Durante gli incontri i partecipanti hanno potuto seguire un percorso che, a partire dalla situazione attuale dell'alfabetizzazione finanziaria in Italia e

dall'analisi dei cambiamenti in atto nella società, nell'economia e della finanza, che è di fondamentale importanza conoscere, ha spaziato tra temi quali il ciclo di vita, la pianificazione e il bi-

nomio rischio/rendimento, senza tralasciare di soffermarsi su una serie di errori da non fare e trappole della percezione. L'iniziativa nel corso del 2019 si è sviluppata su tutto il territorio nazionale grazie all'impegno dei dirigenti dell'Associazione e dei formatori già abilitati per la proposta rivolta alle scuole, che hanno tenuto in totale 17 appuntamenti in otto regioni dal nord al sud Italia, isole comprese. In pagina il dettaglio di tutti gli incontri. Fondamentale per la diffusione dell'iniziativa è stata anche la collaborazione di diversi enti locali e realtà private, sensibili al tema e desiderosi di approfondire queste tematiche tra i cittadini. Se questi sono i risultati del primo anno di «Pianifica la mente», l'appuntamento è al 2020 per le nuove tappe del progetto. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

a cura di Efpa Italia

Una tassonomia verde

Un primo compromesso tra i regolatori europei apre le porte alla stesura di una tassonomia Esg contro il fenomeno del greenwashing



Da anni ormai si dibatte sul concetto di investimento sostenibile e del ruolo che la finanza è chiamata ad avere nel processo di transizione verso un mondo più responsabile dal punto di vista sociale e ambientale. Nel 2005, l'allora segretario generale delle Nazioni Unite Kofi Annan, invitò un gruppo di investitori tra i più importanti nel panorama istituzionale ad unirsi ad un processo di sviluppo dei principi per l'investimento responsabile. Nel corso del primo anno si contavano circa un centinaio di sottoscrittori, un numero arrivato oggi a superare quota 2600. Se inizialmente questo tipo di investimenti venivano considerati meno remunerativi rispetto alle scelte di allocazione ritenute tradizionali, negli ultimi anni lo stigma di investimento a basso rendimento è andato perdendosi, abbondantemente confutato da una ricca letteratura che ha reso evidente i vantaggi dell'applicazione dei principi Esg (En-

vironmental, Social e Governance, ndr) nella costruzione del portafoglio di investimento. Complice il fenomeno mediatico Greta Thunberg, giovanissima attivista svedese salita alla ribalta per il suo impegno nella lotta al cambiamento climatico, l'idea di una finanza dal ruolo sociale attivo è permeata anche nella mente degli investitori. Varie ricerche, infatti, mostrano il crescente interesse della clientela retail verso prodotti Esg compliant, con la conseguente corsa delle società di gestione al proclamare la propria offerta come allineata a tali criteri. Nella realtà, tuttavia, alberga ancora molta incertezza su cosa può essere o meno identificato come Esg, complice la mancanza di una tassono-

mia, comune a livello europeo, che permetta a investitori e aziende di identificare le attività economiche che possano effettivamente classificarsi come rispettose dell'ambiente. In questo senso diventa complesso anche per un consulente finanziario essere in grado di informare in maniera puntuale e appropriata i propri clienti e proporre loro soluzioni che effettivamente possano rispondere alla loro volontà di investire in maniera responsabile. L'Unione Europea sta lavorando da tempo alla redazio-

ne di regole che pongano dei confini definiti al concetto di Esg. A inizio dicembre abbiamo assistito a un passo in avanti in questo senso. Dopo mesi di rinvii, delegati degli Stati membri e una commissione in rappresentanza del parlamento europeo hanno raggiunto un accordo preliminare che permetterà di stendere una «tassonomia verde» che «determinerà se un'attività economica contribuisce a certi obiettivi ambientali e non procura danni a terze parti», come descritta del vicepresidente della commissione

Valdis Dombrovskis. Sebbene l'accordo dovrà essere ratificato dal parlamento e dalla commissione europea, questo rappresenta un primo passo importante, soprattutto se si considera quanto deciso in merito agli obblighi di disclosure. Tutti gli strumenti finanziari, secondo quanto dichiarato da Sven Gigold, portavoce economico finanziario dei Verdi/EFA, «dovranno necessariamente applicare la classificazione o dichiarare chiaramente che non lo fanno». Questo aiuterà i financial advisor e financial planner a contrastare il fenomeno del greenwashing, ovvero la pratica di alcune società di sfruttare il tema della sostenibilità ingannando gli investitori. (riproduzione riservata)

Viaggio nell'Egitto di Belzoni per i soci

di Stefania Ballauco

Nell'ambito degli accordi che Anasf stipula per offrire nuovi servizi agli associati il più recente riguarda l'arte. La convenzione siglata con la società «Gruppo Icat» offre agli iscritti la possibilità di acquistare biglietti a prezzi agevolati a tariffa singola, gruppi organizzati e visite guidate per la mostra «L'Egitto di Belzoni. Un gigante nella terra delle piramidi», che si svolge dal 25 ottobre 2019 al 20 giugno 2020 al Centro Culturale Altinate San Gaetano di Padova. La riduzione riguarda un solo biglietto per associato, che può essere acquistato online sul sito www.vivaticket.it oppure presso la biglietteria della mostra presentando l'Anasf card - la tessera riservata ai soci che dà accesso a seminari ed eventi Anasf e che è possibile ritirare presso la sede oppure in occasione di manifestazioni come ConsulentiA - e un documento di riconoscimento in corso di validità. La prenotazione per i gruppi

di persone deve avvenire contattando il numero 02-92897792 (call center di Vivaticket). La mostra racconterà l'Egitto all'epoca Belzoni, ma anche l'Egitto della civiltà faraonica. Centrale sarà la narrazione sul personaggio dell'esploratore. Ricostruzioni di ambienti, tecnologia digitale ed effetti speciali si snoderanno lungo il percorso espositivo, il cui filo conduttore sarà costituito dai tre viaggi compiuti da Belzoni lungo il Nilo tra il 1816 e il 1818. Veri protagonisti saranno però i reperti archeologici, prestati da prestigiose Istituzioni italiane e straniere: Belzoni, padovano, ha contribuito in modo fondamentale alla creazione della collezione egizia del British Museum di Londra e di altre collezioni europee. Per consultare tutte le agevolazioni attive riservate ai soci Anasf, dal settore assicurativo a quello dell'abbigliamento, dall'editoria alla salute e molti altri, <https://www.anasf.it/convenzioni>. (riproduzione riservata)



di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Le attese sui Pir tornati alle origini

Meglio del previsto? Il 2019 sta per terminare con risultati borsistici che, soprattutto per quanto riguarda Piazza Affari, si possono senz'altro definire soddisfacenti, forse al di sopra delle aspettative, anche partendo dal fatto che il 2018, al contrario, era andato piuttosto male (indice Ftse Mib -16%). Se si trattasse di normale legge di compensazione verrebbe il sospetto che nel 2020 il listino potrebbe tornare a scendere, ma inutile fare previsioni. Il dato di fatto è che pochi sostengono che sia il momento di cominciare a frenare sulle azioni e ridurre i rischi. I tassi a zero fanno sì che sul fronte dell'obbligazionario si riesca a guadagnare poco o nulla. Così perlopiù si preferisce continuare a navigare a vista, perché alternative di investimento alle borse non se ne vedono. Allo stesso tempo, però, pochi si fidano a entrare sui massimi: questo vale soprattutto per alcune piazze azionarie straniere, prima tra tutte New York, che peraltro dovrà fare i conti con campagna elettorale e voto per il presidente. Nell'incertezza su come mettere mano a un eventuale cambiamento strutturale di portafoglio, si assiste in generale a un ritorno importante sul risparmio gestito o strumenti consimili, il che significa desiderio o necessità di affidarsi in tutto o in parte a professionisti del settore investimenti. Una chance notevole per chi opera nella consulenza finanziaria, ma anche la responsabilità di non deludere le aspettative, quindi di calibrare le proposte su come impiegare al meglio la liquidità, che in generale viene data in crescita, come è normale che sia quando non si sa da che parte andare. Intanto sul fronte dei maggiori gruppi attivi nel mondo del risparmio, anche italiani, si segnalano iniziative che tendono ad avvicinare il mondo dei risparmiatori a

quello dell'economia reale, in particolare delle piccole imprese. Il vantaggio è che in tempi piuttosto lunghi, da cinque a dieci anni, investimenti di questo tipo possono rendere molto bene. Ci sono però maggiori rischi da sostenere, tra i quali quello della ridotta liquidità dell'investimento. Chiaro dunque che solo una porzione del portafoglio può essere indirizzata in questo modo. Un altro accorgimento per predisporre eventuali vie d'uscita è che questi investimenti possano trovare un modo d'impiego anche come collaterale per ricevere un finanziamento in caso di necessità. Molta speranza su questo fronte è riposta nella ristrutturazione del Pir, o Piano individuale di risparmio. Si tratta di uno strumento che gli investitori hanno conosciuto quasi esclusivamente sotto forma di fondo comune, che ha funzionato molto bene nel 2017-18, quando hanno raccolto investimenti per quasi 15 miliardi di euro (11 più 3,5) che, convogliati su società quotate che non rientravano tra le tradizionali blue chip, hanno avuto l'effetto di farne lievitare i prezzi. Purtroppo poi allo strumento Pir, vittima di una gestione politica poco lineare, sono stati apportati aggiustamenti che ne hanno depotenziato l'appello. A questo si è aggiunta la triste vicenda Bio-on, che ha gettato una luce sinistra sull'intero mercato Aim. Ma ora che si è sta per tornare al Pir nella versione originaria la speranza è che gli investimenti si facciano vedere di nuovo. Certo, serve qualche intervento di garanzia: dopo lo scandalo del momento, delle responsabilità che stanno dietro la bolla Bio-on non si è più sentito parlare. Se non si individuano subito le lacune che hanno portato a quella situazione, e non si correggono con decisione, sul comparto più vivace e promettente della borsa italiana resterà una cappa di diffidenza. (riproduzione riservata)