

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



# Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



## Alle radici di Consulenti

L'Associazione ha riadattato con successo il più grande evento dei consulenti finanziari in versione digitale. Sono stati infatti oltre 650 gli spettatori unici connessi allo streaming. Ecco il backstage della prima edizione online. E l'evoluzione dell'evento dal 2014 ad oggi

di Arianna Porcelli

Anasf ha seguito con puntualità il susseguirsi delle numerose restrizioni introdotte dai diversi Dpcm dalla scorsa primavera e ha saputo rispondere velocemente al contesto, prima con lo svolgimento dei seminari in formato webinar, poi con il Congresso online e infine con la programmazione di Consulenti in versione digitale. «Non abbiamo mai pensato di arrenderci agli eventi», afferma Germana Martano, direttore generale Anasf. «La volontà di rimanere al fianco della categoria è sempre rimasta alta, ancora di più in questo annus horribilis che ha coinvolto tutti. Consulenti non è solo un momento di formazione, ma è anche un'occasione di confronto tra gli attori del mondo del risparmio e di ascolto delle esigenze della categoria. Per questo ci siamo impegnati per realizzare l'incontro in formato digitale, preservandone la caratteristica fondamentale: la connessione tra i consulenti finanziari e i loro principali interlocutori del mondo del risparmio», ha dichiarato Martano.

Durante tutta la giornata del 10 dicembre i partecipanti hanno potuto interagire con i relatori grazie a un servizio di chat live, via WhatsApp, che ha permesso l'invio di domande e approfondimenti. Non solo è stato possibile dialogare online con gli sponsor, presenti con uno stand virtuale arricchito con video e brochure informative, ma i partecipanti hanno potuto prenotare anche incontri individuali in videochat live. Il 9 dicembre poi, il presidente di Anasf si è reso disponibile a un incontro informale con i cf per presentare e aggiornare sulle attività in corso e far conoscere la realtà associativa. L'incontro ha per-

messo uno scambio di opinioni proficuo, al punto che si è deciso di programmare nel 2021 altri appuntamenti aperti a soci e non soci.

La prima edizione digitale di Consulenti ha registrato oltre 650 spettatori unici e ha visto la presentazione al convegno inaugurale della terza fase dell'indagine McKinsey, realizzata in collaborazione con Anasf, che ha fotografato le prospettive di evoluzione del settore e dei professionisti del risparmio, analizzando una realtà che ha saputo resistere alla pandemia e soprattutto maturare consapevolezza rispetto alla valutazione dell'impatto dell'attuale fase di emergenza e delle future prospettive di ripresa. I risultati sono stati presentati da Cristina Catania, partner McKinsey & Company, e commentati da Luigi Conte, presidente Anasf, e Paolo Molesini, presidente Assoreti. A seguire l'alternarsi delle società partner Capital Group, Goldman Sachs Asset Management, J.P. Morgan Asset Management, Lombard Odier Investment Management, T.Rowe Price, in speech individuali con focus sui temi di attualità nel mercato (si veda box di approfondimento nella pagina successiva).

**Quali sono le radici di Consulenti?**

«Un albero è l'esplosione lentissima di un seme», diceva Bruno Munari, designer, scultore e scrittore italiano. Ha seguito questo percorso Consulenti, nata nel

2014 dal desiderio di Anasf di rispondere all'esigenza di incontro e confronto tra i principali interlocutori dell'industria del risparmio, ha continuato a crescere negli anni dedicando ai consulenti finanziari sessioni formative e di incontro con reti e sgr. È stato grazie a questa iniziativa che l'Associazione ha creato un megafono alla sua voce, sempre più forte, dimostrando con il tempo la sua forza rappresentativa.

Il primo payoff è stato «Professionisti in capitale» e con oltre 1.600 partecipanti la tappa capitolina ha registrato fin da subito un successo inaspettato. Forte dal primo incontro, nel 2015 e poi nel 2016, Anasf si è ripresentata a Roma, con il patrocinio della Regione e con oltre 40 sponsor e testate giornalistiche presenti.

Nel 2016 dopo gli scandali bancari, che al tempo avevano toccato l'area del Triveneto, Anasf è scesa in campo

per stare vicino ai suoi soci: è nata così la prima tappa territoriale di Consulenti, trampolino di lancio delle successive edizioni autunnali. Con il prestigio dei due media partner *Affari&Finanza la Repubblica* e *Class Cnbc* - che hanno fin dall'inizio seguito l'evento - l'Associazione nel 2017 è tornata nella Capitale con la quarta edizione dell'evento che ha registrato oltre 2.500 presenti, questa volta per un confronto sulle sfide della MiFID II. Il ruolo del cf nel mercato è andato crescendo nel riconoscimento anche da parte del mondo politico e, con i ringraziamenti di Consob per l'impegno Anasf sul fronte dell'educazione finanziaria, l'Associazione ha festeggiato i suoi primi 40 anni a Torino, con la tappa autunnale del 2017 Consulenti - Pronti al cambiamento. Il marchio era ormai affermato e anche la seconda edizione sul territorio è stata un successo, sia come numeri sia come contenuti.

Nel 2018 l'evento ha esplorato le conseguenze delle novità normative legate all'entrata in vigore della MiFID II sugli attori della catena del valore nel processo di investimento dei risparmiatori italiani e la grande scommessa dell'alfabetizzazione finanziaria del risparmiatore. La tappa autunnale partenopea di quell'anno ha supportato i consulenti finanziari sulla formazione degli obblighi di trasparenza delle nuove normative con un modello di servizio declinato su consulenza e vicinanza al cliente.

Novità di Consulenti19 Roma è stato il cambio del pay-off in «I protagonisti della crescita», inteso come l'evoluzione della professione, sia sotto il profilo della qualità che dell'utilità del servizio erogato. La condivisione di professionalità, la specializzazione dei singoli, il tema del ricambio generazionale, quale fonte di valore, sono stati tutti sviluppi approfonditi in quella sede, riferiti all'evoluzione della professione, legati naturalmente al tema della remunerazione del consulente finanziario. Alla tappa autunnale di Bologna del 2019 si è proseguito con l'approfondimento e le riflessioni sui temi del mondo del risparmio e della consulenza, avviato con l'appuntamento nazionale di febbraio.

Infine nel 2020 si è tenuta la «Special edition», aperta a tutti i cf, che ha visto la partecipazione di oltre 50 partner, tra sgr e reti, tre media partner, 13 media supporter e oltre 50 relatori. «Il nostro valore al servizio di grandi sfide», claim della manifestazione, «ha sottolineato il ruolo di pivot del cf nella gestione dei risparmi degli italiani e gli obiettivi di crescita della categoria, elementi che in quest'anno straordinario si sono rivelati ancora più fondamentali».

«Promuovere un confronto tra istituzioni, società e operatori su temi legati alla professione e all'evoluzione del settore anche in ambito internazionale è sempre stato l'obiettivo di Consulenti. La manifestazione è nata per rispondere alle esigenze della categoria dei consulenti impegnata insieme a tutti gli attori del risparmio verso un obiettivo comune: la crescita del settore e nella crescita c'è il futuro», ha commentato il direttore generale Martano. (riproduzione riservata)



 **CONSULENTIA 20**  
IL PIÙ GRANDE APPUNTAMENTO DEI CONSULENTI FINANZIARI

**GRAZIE!**

**OLTRE  
650  
PARTECIPANTI  
UNICI  
ALLA DIGITAL EDITION**

**IN PARTNERSHIP CON**

 **CAPITAL  
GROUP<sup>SM</sup>**

 **Goldman  
Sachs** **Asset  
Management**

**J.P.Morgan**  
Asset Management

17  96  
**LOMBARD ODIER**  
INVESTMENT MANAGERS

**T.RowePrice** 

UN EVENTO IDEATO DA

 **ANASF**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

MEDIA PARTNER

**A&F**

 **Class  
CNBC**

SEGUICI SU:

     **#consulentia**

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

# Focus evento Anasf

Pagina a cura di  
Paola Manfredi  
e Arianna Porcelli

## I contenuti del convegno inaugurale e i temi delle società partner che hanno partecipato all'edizione digitale di ConsulenTia

Il primo incontro che ha dato il via all'evento è stato «Il consulente 20,21, la risposta dei professionisti a un anno straordinario» in cui Cristina Catania, partner McKinsey & Company, ha presentato l'analisi dei risultati emersi dalla terza fase dell'indagine McKinsey, effettuata su un panel di soci Anasf. La rilevazione ha analizzato tre ambiti specifici: la percezione della crisi, il lavoro consulenziale svolto e le aspettative per il futuro, ed è stata commentata da Luigi Conte, presidente di Anasf e Paolo Molesini, presidente di Assoreti.

Le reti di consulenza finanziaria sono giunte ad affrontare il 2020 forti di un decennio di crescita. La quota di comparto delle reti è cresciuta dall'8%, dato rilevato nel 2008, al 14% nel 2019 e anche la quota del risparmio gestito è aumentata, attestandosi intorno al 25% a fine 2019. Nel corso del 2020 questo trend non si è arrestato e il comparto della consulenza finanziaria ha riaffermato con vigore un dinamismo all'avanguardia degli altri segmenti e anche la raccolta

netta totale dei fondi comuni si è duplicata rispetto al sistema.

La percezione di ripresa, in confronto al contesto macroeconomico, si è spostata dalla seconda metà del 2020 al 2021. Tuttavia la fiducia dei consulenti finanziari è progressivamente aumentata per quanto riguarda le aspettative su flussi netti, performance e pricing di portafoglio per il 2020. In particolare, il panel intervistato ha stimato nel mese di novembre una performance media dei portafogli del 3%, rispetto al -5% dichiarato nel mese di aprile nella prima parte dell'indagine. E ancora altri messaggi positivi emersi dalla ricerca: per il 2021, i cf hanno meno timore di un impatto negativo sul pricing osservato, le aspettative di perdita dei clienti sono contenute, intorno al 2%, e infine i cf intervistati hanno dichiarato di aver acquisito in media nove nuovi clienti nel corso dell'anno.

L'indagine ha rilevato anche la frequenza di comunicazioni con

i clienti e oltre il 73% del panel ha affermato di aver intensificato radicalmente la comunicazione con i clienti per ottimizzare i portafogli. Nello specifico l'80% delle comunicazioni è avvenuto tramite canali remoti.

«Dalla nostra ricerca emergono tre grandi priorità per l'industria della consulenza finanziaria: migliorare la customer experience sfruttando le nuove tecnologie; riconfigurare il modello operativo in favore di modalità di lavoro agile e di una maggiore efficienza del servizio al cliente; infine, promuovere la qualità della gestione e della consulenza, anche nell'ottica di sostenere una value proposition che vada oltre le sole performance finanziarie e includa l'importante tema della sostenibilità», ha commentato Cristina Catania.

«I risultati rappresentano indicatori di performance rilevanti rispetto al comparto già dinamico della consulenza, che ha visto il consolidarsi dei rapporti con

la clientela, merito dell'attività della categoria che è riuscita a ottimizzare i portafogli nel corso dell'anno grazie alla messa in campo delle competenze individuali. L'ambito digitale può accorciare i tempi e rendere efficienti i processi all'interno del sistema, ma la relazione tra cliente e cf rimane l'obiettivo centrale», ha commentato Luigi Conte. «Quest'anno straordinario ha messo in evidenza la stretta relazione tra i due mondi, le reti e i cf, e non è un caso che Anasf e Assoreti abbiano deciso di costituire un tavolo di lavoro che vedrà le due associazioni collaborare nei prossimi mesi per sostenere al meglio la categoria con un focus sul ricambio generazionale», ha aggiunto Conte.

«Le reti svolgono un importante ruolo sociale, perché contribuiscono a far confluire il risparmio verso l'economia reale, ma è la componente umana la nostra vera forza. Durante la pandemia, infatti, i consulenti finan-

ziari hanno dimostrato più che mai la loro capacità di restare vicino ai clienti, e di meritarsi la fiducia costruita in anni di relazione. Questo è stato possibile grazie all'alta professionalità che caratterizza l'attività dei nostri professionisti», ha commentato Paolo Molesini. «Un altro tema centrale per le reti è rappresentato dai giovani: ecco perché abbiamo avviato il tavolo di lavoro assieme ad Anasf, consapevoli che l'unione di voci delle due associazioni possa avere maggiore forza nel confronto con la politica e permetta di mettere in campo un piano concreto per preparare i consulenti finanziari del futuro», ha concluso Molesini.

Seguono in pagina i temi degli incontri delle società partner dell'evento, che si sono svolti a seguito del convegno. È possibile rivedere il convegno inaugurale e gli speech dell'evento visitando il sito [www.consulentia20.it](http://www.consulentia20.it) alla sezione Video. (riproduzione riservata)

**J.P.Morgan**  
Asset Management

**Mercati e temi d'investimento nella nuova normalità post pandemia**

È il titolo dell'incontro di J.P.Morgan AM, partner storico di ConsulenTia, che ha aperto la tornata di speech a cura delle sgr durante l'evento. Al centro del convegno i cambiamenti che le grandi pandemie della storia hanno prodotto a livello demografico ed economico, visto che l'emergenza ha fatto da acceleratore ad alcuni trend già in atto, come la transizione digitale ed energetica, lo studio delle terapie genetiche e la ricerca farmaceutica. A parlarne sono stati Maria Paola Toschi e Lorenzo Ferrari, rispettivamente Global market strategist e Sales executive di J.P. Morgan AM.

17 96  
**LOMBARD ODIER**  
INVESTMENT MANAGERS

**#unlockthe change: la finanza come forza rigenerativa**

L'economia take-make-waste basata sull'estrazione massiva di risorse naturali, il loro utilizzo e successivo smaltimento non è più sostenibile e crea gravi ripercussioni sul capitale naturale. L'evoluzione sociale e normativa indirizza a ripensare a una economia circolare e a zero rifiuti. È la transizione verso una CLIC™ economy (Circular, Lean, Inclusive, Clean) la vera sfida di oggi. È stato questo il focus di Lombard Odier a ConsulenTia digital, raccontato attraverso le parole di Giancarlo Fonseca, Head of distribution Italy e da Eric Ezechieli, Cofondatore e Regeneration officer di Nativa.

**Goldman Sachs**  
Asset Management

**Investimenti tematici: posizionati dalla parte giusta dei trend**

La pandemia ha impresso una forte accelerazione a trend e cambiamenti che erano già in corso. Oggi il mondo, e non solo quello degli investimenti, è guidato sempre più da megatrend e anche se ci troviamo in un contesto di bassi tassi di crescita e di rendimento, un quadro non semplice per un investitore, è di cruciale importanza sapersi posizionare dalla parte giusta dei trend. Goldman Sachs AM ha individuato diverse aree di crescita secolare: quella demografica (Millennials), quella tecnologica, il mondo ESG e l'Healthcare. Ne hanno parlato a ConsulenTia20 gli Executive Director Matteo Buonomini, Emanuele Negro e Alessandro Verdirrame.

**T.Rowe Price**

**Cavalcare i cambiamenti portati dall'emergenza sanitaria**

Le crisi abilitano il cambiamento. Nuovi comportamenti, modelli e abitudini che fino a ieri ci sono apparsi inconsueti potranno diventare domani il «nuovo normale». L'intervento di T.Rowe Price alla prima edizione digitale del main event ideato da Anasf è stato dedicato a un percorso volto a far emergere valori, sfide e reciproci ruoli di asset manager, consulenti e investitori all'interno del cambiamento portato dall'emergenza sanitaria. L'incontro, che si è svolto nel pomeriggio del 10 dicembre, è stato tenuto da Federico Domenichini Head of advisory Italy.

**CAPITAL GROUP**

**5G: euforia eccessiva o reale opportunità di investimento?**

È probabile che il 5G cambi il modo di vivere di tutti noi in modo significativo. Sebbene ci vorrà del tempo per sviluppare e comprendere a fondo gli ambiti in cui è applicabile, già oggi esistono molteplici opportunità di investimento. Nel corso della presentazione di Capital Group a ConsulenTia digital edition, è stato esplorato il mondo del 5G, i suoi impatti, i settori che probabilmente trarranno maggiori benefici e le implicazioni sugli investimenti. A intervenire è stato Agostino Villa Luraschi, Capital Group Business development associate - financial intermediaries, Italy.

**MF**

Il quotidiano finanziario esclusivo per chi ama le

**NOTIZIE SENZA FILTRO**

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di **Sonia Ciccolella**

# Rendiconti green

## Anasf ha partecipato alla Call for evidence Consob sul non financial reporting su base volontaria. I vantaggi e le difficoltà di redazione

**L**a direttiva 2014/95/UE «DNF» ha introdotto obblighi di comunicazione di informazioni di carattere non finanziario per alcune imprese di grandi dimensioni. In questi anni è emersa la richiesta da parte degli investitori di una maggiore trasparenza delle informazioni non finanziarie delle aziende europee, indipendentemente dalla loro dimensione, in ragione dell'utilizzo sempre più frequente di elementi ESG nell'ambito dei propri investimenti e dunque della volontà di comprenderne meglio rischi e opportunità. A prescindere dalle scelte che saranno effettuate in sede europea nell'ambito della revisione della direttiva, riguardo a una eventuale estensione degli obblighi di reporting non finanziario, rimane la possibilità per gli Stati membri di prevedere che le imprese non sottoposte all'obbligo di DNF decidano volontariamente di pubblicare una dichiarazione di carattere non finanziario. In Italia a giugno 2020 gli emittenti che hanno aderito al regi-

me di pubblicazione delle DNF volontariamente sono stati solo sette. Consob ha pertanto avviato una Call for evidence con l'obiettivo di reperire informazioni dagli stakeholder circa le ragioni della mancata diffusione del non financial reporting su base volontaria, e in particolare sull'analisi dei costi e benefici connessi con la pubblicazione della DNF da parte delle società attualmente non soggette a tale obbligo.

Anasf ha partecipato alla consultazione della Commissione rispondendo al questionario nel mese di novembre e ha evidenziato i vantaggi derivanti dalla pubblicazione della DNF. In primo luogo una maggiore visibilità dell'impresa e un conseguente vantaggio reputazionale, che porta come ulteriore conseguenza una più efficace gestione delle proprie risorse interne, il cosiddetto capitale umano, a vantaggio

della produttività complessiva dell'impresa. La rendicontazione delle informazioni sulla sostenibilità contribuisce inoltre, secondo Anasf, a migliorare il rapporto con la propria clientela. I risparmiatori dimostrano infatti un'attenzione crescente alle imprese che realizzano buone pratiche in materia di sostenibilità e sono disposti perciò a riconoscere un valore aggiunto ai servizi e ai prodotti acquistati da quelle società. La scelta di pubblicare determinate informazioni può pertanto generare per l'impresa significativi ritorni competitivi, in termini di differenziazione di servizi e prodotti e di fidelizzazione della clientela. La decisione della società di voler comunicare i dati non finanziari nella massima trasparenza, pur non avendone l'obbligo, è anche indice di una raggiunta consapevolezza della stessa dell'importanza della

sostenibilità per lo sviluppo futuro dell'impresa, non solo nel proprio settore di pertinenza. La disponibilità di informazioni sulla sostenibilità può inoltre agevolare la valutazione del rischio di credito della società e favorire conseguentemente la concessione dei finanziamenti necessari per sostenere lo sviluppo dell'impresa, o contribuire a ridurre tempi e costi. Rispetto alla mancata diffusione dei report non finanziari Anasf ritiene che le maggiori difficoltà riscontrate dalle imprese siano i costi per reperire i dati necessari per la compilazione della DNF, comprese le eventuali spese accessorie per retribuire il personale dedicato, nonché la mancanza all'interno dell'impresa di figure professionali volte ad occuparsi specificamente dei temi legati alla sostenibilità. Incide fortemente anche la dimensione aziendale

e la capacità di poter sostenere i costi per la redazione e pubblicazione della DNF nell'immediato, a fronte di vantaggi che si ottengono nel lungo periodo. Rispetto all'introduzione di rating di sostenibilità, Anasf ritiene che gli stessi possano costituire elementi informativi complementari alla DNF, non elementi sostitutivi. Occorre però a giudizio dell'Associazione definire standard univoci di tali rating, in quanto quelli attualmente disponibili sono divergenti tra loro, non comparabili, non sempre affidabili. In alcuni casi l'applicazione di rating di sostenibilità differenti porta a valutazioni contrapposte rispetto alla sostenibilità della medesima impresa. Occorre pertanto che vi siano indicazioni da parte del legislatore sui criteri omogenei da utilizzare per la definizione di tali rating. (riproduzione riservata)



**ANASF**  
SERVIZI & FORMAZIONE



**SDA Bocconi**  
SCHOOL OF MANAGEMENT

## Finanza Sostenibile e Investimenti ESG

**Iscriviti al percorso formativo  
che ti consentirà di accedere all'esame  
di certificazione EFPA ESG Advisor**



**In esclusiva  
per i soci Anasf  
quota d'iscrizione agevolata**

Per maggiori info [www.anasf.it](http://www.anasf.it)



## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## A sostegno del cf

di Luca Frumento,  
consulente legale Anasf

Un investitore ha fatto causa al proprio consulente finanziario e alla banca di appartenenza sostenendo che taluni investimenti in perdita sarebbero stati eseguiti sulla base di ordini recanti firme false. Lo stesso ha quindi chiesto che venisse accertata la nullità di queste operazioni per violazione del requisito di forma scritta, di cui all'art. 23 Tuf (Testo Unico della Finanza), con conseguente restituzione degli importi versati. Accertata la falsità delle firme, i giudici di merito hanno condannato cf e banca, in solido tra loro, a restituire il conferimento.

La Corte di Cassazione, con la recente ordinanza della Prima Sezione Civile n. 23566 del 27 ottobre 2020, ha accolto il ricorso del consulente finanziario e ha annullato la sentenza di condanna, disponendo il rifacimento del processo. La Sezione Civile ha innanzitutto ritenuto, sulla scorta della propria consolidata giurisprudenza, che il requisito di forma scritta previsto dall'art. 23 Tuf ha riguardato il contratto quadro e non gli ordini di investimento, non soggetti a requisiti di forma, se non quella convenzionalmente stabilita nel contratto.

La Sezione Civile ha rilevato che il consulente finanziario non è parte del contratto di investimento, che riguarda solo cliente e banca, e dunque non è passivamente legittimato relativamente all'azione contrattuale di nullità. Ancora, non può essere chiesta al consulente la restituzione di un importo (il conferimento del cliente) che non ha mai percepito: «Appare non conforme a diritto la condanna, per il medesimo titolo, del consulente finanziario, il quale non ha pacificamente mai assunto la veste di parte contrattuale e non può nemmeno considerarsi accipiens degli indebiti pagamenti. Per un verso, infatti, il consulente raccolse gli ordini recanti le false sottoscrizioni e li trasmise alla banca per l'esecuzione, onde gli ordini di investimento di cui è stata accertata la nullità definiscono rapporti negoziali riferibili all'intermediario, e non al consulente, per altro verso, l'estraneità del ricorrente ai singoli negozi di investimento implica che la riscossione dei relativi pagamenti per l'acquisto dei titoli sia impu-

Questo mese si esamina la pronuncia della Corte di Cassazione del 27 ottobre 2020, che accoglie il ricorso di un cf sul caso di firme false

tabile alla banca».

Questa pronuncia è destinata a costituire un aiuto, quale autorevole precedente, per il cf coinvolto in giudizio,

di nullità dell'investimento (ma anche di annullamento e di risoluzione) proposto dal cliente. Occorre però precisare che questo non protegge

il consulente dalla richiesta di risarcimento danni del cliente in quanto extracontrattuale e neppure dall'ipotetica rivalsa e manleva del-

la banca perché basata sul diverso contratto di agenzia/lavoro di cui il consulente è parte. (riproduzione riservata)

T.Rowe Price®  
INVEST WITH CONFIDENCE



## AZIONARIO AMERICANO



Per catturare i più  
bei paesaggi degli USA



Per cogliere le migliori  
opportunità sui mercati USA

## La nostra esperienza per una visione a 360° sui mercati americani

Più di 80 anni di storia, oltre 700 miliardi di dollari di asset investiti in azioni statunitensi e 114\* specialisti sul campo. Sono queste le nostre credenziali che ci rendono uno dei gestori attivi nell'azionario americano tra i più grandi al mondo.

I nostri analisti vanno oltre i numeri per identificare le migliori opportunità di crescita spaziando per stili e capitalizzazione, condividendo con i nostri gestori le loro idee di investimento su Paesi, società e settori.

Un mondo di opportunità sui mercati americani che siamo in grado di incorporare nella nostra ampia gamma azionaria per offrire ai nostri clienti il meglio degli Stati Uniti.

[Esplora le nostre view e la nostra gamma azionaria sul sito azionario-usa.it](https://www.troweprice.com/italy/azionario-usa)

## Informazioni importanti

Solo per clienti professionali. Non indicato per la distribuzione retail. \*Dati al 30 settembre 2020.

Il valore di un investimento e l'eventuale reddito da esso derivante possono aumentare o diminuire. Gli investitori possono ottenere un importo inferiore rispetto a quello investito. Prima dell'adesione leggere il prospetto ed il KIID. Questo materiale non costituisce né si prefigge di fornire una consulenza di alcun genere, si consiglia ai potenziali investitori di richiedere una consulenza legale, finanziaria e fiscale indipendente prima di assumere qualsiasi decisione di investimento. Distribuito in Italia 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. © 2020 T. Rowe Price. Tutti i diritti riservati. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE e l'immagine della pecora delle montagne rocciose sono, separatamente e/o collettivamente, marchio e marchi registrati di T. Rowe Price Group Inc. LNR: 202005-1187818

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Borse al countdown

di Paola Manfredi

**U**ltime settimane di tempo per partecipare ai due concorsi Anasf che si rivolgono al mondo dei giovani. La prima iniziativa, dedicata ad Aldo Varenna e realizzata in collaborazione con **J.P. Morgan AM**, punta i riflettori sui neo consulenti finanziari di età inferiore ai trent'anni. Il concorso, infatti, assegna due borse di studio, del valore ognuna di 7.700 sterline, per l'iscrizione al corso «Strategic Investment Management» della London Business School. Per aderire al progetto i futuri professionisti del risparmio dovranno aver superato la prova valutativa per l'iscrizione all'Albo Ocf nell'anno 2020 e dimostrare di possedere un adeguato livello di conoscenza della lingua inglese. Le domande di partecipazione dovranno essere inviate in Associazione entro e non oltre il **28 dicembre 2020**. La seconda iniziativa, intitolata a **Ivo Taddei** e promossa da Anasf dal 2007, intende incentivare gli universitari più brillanti attraverso un premio di 3 mila euro, per offrire loro una possibilità concreta di investire su

Neo cf e studenti: c'è tempo sino a fine mese per aderire alle iniziative di Anasf, che mettono in palio un incentivo per puntare sul proprio futuro

sé stessi e sulla propria formazione. Il progetto è riservato ai laureati di un corso di laurea di primo livello in ambito economico, attualmente iscritti a un corso di laurea magistrale in classi economico-finanziarie, presso un'università italiana. Per aderire a questo bando c'è tempo fino al **30 dicembre 2020**.

«La consolidata collaborazione con J.P. Morgan AM conferma ancora una volta l'impegno costante dell'Associazione per sostenere l'industria della consulenza finanziaria, attraverso l'ingresso di nuove leve nel settore. Investire sui giovani di oggi, che stanno muovendo i loro primi passi in questa attività, che ha tanto da offrire a un ragazzo, significa formare i consulenti di domani, che garantiranno anche un adeguato passaggio generazionale», ha dichiarato il presidente Anasf Luigi Conte. «Con la borsa Ivo Taddei li accompagniamo nel percorso di studi,

per consentire agli studenti più talentuosi di coltivare i propri sogni, fornendo loro i mezzi per realizzarli concretamente», ha concluso Conte.

**Come aderire al concorso «Aldo Varenna»**

Per partecipare alle borse di studio targate J.P. Morgan AM-Anasf i candidati dovranno inviare il modulo di partecipazione, disponibile sul sito [www.anasf.it](http://www.anasf.it) o da richiedere presso la segreteria Anasf (tel. 02 67382939; e-mail [formazione@anasf.it](mailto:formazione@anasf.it)), debitamente compilato e sottoscritto e la copia di un documento d'identità. La domanda e i materiali elencati dovranno essere spediti via posta elettronica all'indirizzo [formazione@anasf.it](mailto:formazione@anasf.it) oppure tramite raccomandata con ricevuta di ritorno presso gli uffici Anasf, in via Gustavo Fara 35 - 20124 Milano. Saranno accettate solo

le domande complete di tutta la documentazione richiesta e inviate entro e non oltre il 28 dicembre 2020. Le domande incomplete o inoltrate dopo il termine fissato non verranno prese in considerazione.

**Criteri di valutazione.** La stesura della graduatoria per l'assegnazione del premio avverrà tenendo conto dei seguenti elementi, nell'ordine indicato: il punteggio conseguito all'esito della prova valutativa per l'iscrizione all'Albo Ocf (ordine decrescente) e l'età del candidato (ordine crescente).

I partecipanti che si classificheranno nelle prime cinque posizioni saranno chiamati a sostenere un colloquio in lingua inglese volto ad accertare l'idoneità rispetto all'attività di formazione oggetto del corso. L'esito del colloquio costituirà un ulteriore elemento per la determinazione della graduatoria

finale. Gli aspiranti dovranno inviare prima della data del colloquio concordato, via posta elettronica all'indirizzo [formazione@anasf.it](mailto:formazione@anasf.it), l'attestato con il punteggio e la data d'esame, da richiedere all'Organismo Ocf.

**Requisiti di partecipazione per la borsa di studio Taddei**

Per aderire sono richiesti, oltre ai requisiti descritti in pagina, anche l'iscrizione attiva a un percorso di laurea magistrale in classi di ambito economico-finanziario presso un'università italiana legalmente riconosciuta. Le classi di laurea ammesse sono: LM 16 - Finanza, LM 56 - Scienze dell'economia, LM 77 - Scienze economico-aziendali, LM 82 - Scienze statistiche e LM 83 - Scienze statistiche, attuariali e finanziarie. Sul sito dell'Associazione, sotto la voce «Concorsi», è possibile trovare tutte le informazioni sui bandi. (riproduzione riservata)

## ULTIME SETTIMANE PER PARTECIPARE

BORSA DI STUDIO  
IVO TADDEI

PER STUDENTI UNIVERSITARI

Premio in denaro da investire  
sulla propria formazione

Iniziativa rivolta agli studenti laureati di un corso di laurea di primo livello in ambito economico, attualmente iscritti a un corso di laurea magistrale in classi di ambito economico-finanziario, presso un'università italiana legalmente riconosciuta

Candidature entro il 30/12/2020

BORSA DI STUDIO  
J.P. MORGAN-ANASF  
INTITOLATA AD ALDO VARENNA

PER CONSULENTI FINANZIARI

In palio due corsi organizzati  
dalla London Business School

Iniziativa rivolta ai consulenti finanziari, di età non superiore ai 30 anni, iscritti a OCF nell'anno di riferimento del bando e con un adeguato livello di conoscenza della lingua inglese

Candidature entro il 28/12/2020



COSTRUISCI IL TUO FUTURO

CON


**ANASF**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI
Per maggiori informazioni visita [www.anasf.it](http://www.anasf.it)

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Largo allo psico-cf

a cura di  
Efpa Italia

Osservando quali sono stati i cambiamenti e gli impatti socio-economici del Covid-19, appare chiaro che quanto accaduto nel 2020 ha premuto l'acceleratore su molti trend che già stavano accompagnando l'evoluzione dell'industria del risparmio. Non parliamo solo di adozione di tecnologia e del digitale ma anche di maggiore consapevolezza rispetto alle tematiche ESG e, soprattutto, del crescente ruolo dell'aspetto psicologico nel rapporto tra consulente finanziario e cliente. È possibile ormai riconoscere come questi tre fattori, un tempo considerati elementi discriminanti, stiano diventando degli standard imprescindibili per il professionista del risparmio che deve necessariamente utilizzare strumenti tecnologici, possedere una preparazione adeguata in ambito ESG e saper creare un legame con il proprio cliente più profondo e articolato per poter meglio guidare le sue scelte.

In un contesto psicologicamente provante, si fa largo la finanza comportamentale 3.0 che promuove un approccio scientifico e personale



Se ciò diventa l'essenziale, tuttavia, quale sarà in futuro l'elemento in grado di fare la differenza e di rappresentare un vero vantaggio competitivo per il consulente finanziario? Una possibile traiettoria di crescita per la professione riguarda l'ambito relazionale, ovvero la capacità del consulente di comprendere a pieno il proprio cliente e di saper adeguare il proprio registro comunicativo alla personalità dello stesso. Nel corso del webinar di Efpa Italia «I Punti Cardinali della consulenza innovativa. Finanza compor-

tamentale 3.0», Enrico Maria Cervellati, professore associato di Finanza aziendale presso il Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari di Venezia, e Dario Carloni, formatore aziendale e psicoterapeuta, hanno illustrato la nuova frontiera della finanza comportamentale, volta non a trovare, correggere o prevenire gli errori cognitivi dell'interlocutore tramite metodologie omogenee, bensì a valorizzare quelle differenze peculiari della fisiologia dell'individuo che influenzano in maniera inconsapevole le

scelte e i pensieri dell'individuo stesso.

Alla base di tale approccio si pone una profonda comprensione della personalità finanziaria del cliente e del consulente stesso. Ognuno di noi, infatti, possiede dei tratti caratteriali predominanti che lo rendono più sensibile a un certo tipo di messaggio o più incline a recepire favorevolmente un tono comunicativo rispetto a un altro. È importante che il professionista abbia chiaro quale sia la propria caratterizzazione, così come quella del suo interlocutore.

Un modello di azione potrebbe essere produttivo con un cliente ma non con un altro. La piena consapevolezza dei propri tratti caratteriali, tuttavia, permette al professionista competente di aggiustare il proprio registro linguistico o di plasmare il messaggio in modo che sia più efficace. Ciò non significa stravolgere la propria natura, ma saper utilizzare sapientemente nuovi strumenti derivanti dall'unione di neuroscienza, psicologia e finanza che permettono di offrire un servizio più personalizzato ed efficiente. Se paragonassimo i diversi tratti caratteriali ad una torre di Babele, potremmo definire il consulente come un traduttore in grado di interagire con ognuna di esse. Un professionista qualificato in grado di parlare le lingue del mondo della personalità. (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

## PORTAFOGLIO

## Un risparmio che va rimesso in gioco

Più risparmi e meno consumi. Come si è visto questa è stata la risposta data dagli italiani - ma il fenomeno riguarda un po' tutti i Paesi - alla situazione di pressione, economica e anche emotiva, prodotta dalla pandemia e dalla conseguente serrata delle attività. Non proprio l'ideale per uno Stato che già prima che scoppiasse il virus aveva estrema necessità di risollevarsi, figurarsi adesso che per far fronte alle varie emergenze provocate dal covid-19 il ricorso al debito è oltremodo aumentato, imponendosi ancor più come il vero problema del Paese e dunque degli italiani. Il punto è che le prospettive non sono quelle di una rapida inversione di tendenza. Così almeno sostiene la Banca d'Italia nelle sue «Proiezioni macroeconomiche per l'economia italiana», la cui conclusione è che nel triennio 2021-23 la ripresa dei consumi delle famiglie sarà «più graduale» rispetto a quella del Pil, «frenata da una ancora elevata propensione al risparmio precauzionale», che a sua volta sarà riassorbita «solo gradualmente». Gli investimenti recupereranno dopo la forte caduta di quest'anno, «in misura più accentuata di quanto atteso a luglio (nel bollettino economico, ndr), sospinti dagli interventi finanziati con i fondi Next Generation Eu nonché dalle favorevoli condizioni di finanziamento». Tra le altre considerazioni di natura macro-economica c'è il fatto che l'inflazione è destinata a rimanere molto bassa nel 2021, risentendo degli ampi margini di capacità inutilizzata che frenerebbero gli aumenti salariali e si tradurrebbero in politiche di prezzo prudenti delle imprese. Salirebbe poi gradualmente, portandosi all'1,2% nel 2023. Insomma, la fotografia di una economia che non tira.

E come potrebbe essere diversamente? Quella italiana si è trasformata causa covid in una

società sussidiata, nella quale è cresciuto a dismisura il numero di quanti, tra reddito di cittadinanza e cassa integrazione e altri sostegni pubblici, deve la sua sopravvivenza non alla propria produzione ma all'intervento dello Stato. Il tutto aggravato da una questione demografica sfavorevole, con un numero di pensionati che tende a fare il pari con quello dei lavoratori-versatori di contributi previdenziali.

Una situazione che può reggere ancora per molto, conoscendo quali sono le condizioni delle finanze di Stato? Da qui la preoccupazione che ha cominciato a circolare circa qualche intervento riequilibratore di natura eccezionale, che andrebbe a gravare - neanche a dirlo - sulle spalle di quella fascia di popolazione che in questo frangente è riuscita a mantenere un reddito e magari anche a mettere da parte qualche soldo, tra depositi bancari e conti correnti. Soldo a cui guardano due affamati contendenti: lo Stato stesso, che ha la necessità di emettere debito pubblico e di pagare almeno gli interessi ai suoi prestatori, e dall'altro l'economia reale, ossia le industrie, che richiedono finanziamenti per sostenere investimenti e mantenere la loro competitività. Per questo è impensabile, in questa situazione, che un tale volume di risparmio come quello accumulato durante il 2020 continui a rimanere improduttivo. Per cui o sono gli stessi italiani a decidersi a rimetterlo in circolo, o dovrà agire qualcun altro. Forse anche per questo, guardando a questo imbuto con uscita obbligata, Bank of America di recente ha indicato Piazza Affari come uno dei mercati azionari con maggior potenziale di crescita per almeno la prima parte del 2021. Un aspetto che non può dispiacere a chi fa il mestiere del consulente finanziario. (riproduzione riservata)

## Pensioni, gli effetti della bassa inflazione

di Leonardo Comegna

Il prossimo anno gli assegni pensionistici resteranno fermi per via dell'andamento negativo dell'inflazione nei primi tre trimestri del 2020. Il provvedimento fissa in misura definitiva il tasso di adeguamento all'inflazione dei trattamenti erogati nell'anno 2020 rispetto al 2019 e indica, in via previsionale, la misura dell'inflazione da applicare dal 2021 rispetto all'anno precedente. Il decreto ha quindi fissato la rivalutazione per il 2020 in misura pari allo 0,5%, contro il dato previsionale dello 0,4% individuato nel Decreto del 16 novembre 2019, e ha fissato allo 0% il tasso previsionale di inflazione da applicare dal 1° gennaio 2021 sulle pensioni. A dire il vero, tale dato è stato registrato in negativo dello 0,3% ma il valore, per via del di Poletti, ex ministro del lavoro, non può risultare inferiore a zero.

**Conguaglio 0,1%.** Nonostante l'andamento negativo dell'inflazione, dal 1° gennaio 2020 gli assegni subiranno un conguaglio a credito dello 0,1%, rispetto all'importo in godimento al 31 dicembre 2019, con l'attribuzione nello stesso mese di gennaio di un *una tantum* per recuperare la minore indicizzazione con-

cessa provvisoriamente a inizio anno, rispetto al dato definitivo appena certificato (0,5% contro lo 0,4% per l'appunto). I suddetti aumenti troveranno applicazione sulle fasce di perequazione delle pensioni nelle misure già mutate con la legge n. 160/2019 dal 1° gennaio 2020. La novità, tradotta in cifre, significa che l'anno prossimo i pensionati vedranno mediamente crescere l'assegno tra uno e due euro lordi mensili (a seconda della classe dell'assegno), con un conguaglio *una tantum*, oscillante tra i 10 e i 26 euro, per il recupero della minore rivalutazione concessa durante l'anno 2020.

**Effetto trascinamento.** Vale la pena sottolineare che il blocco della rivalutazione non interessa solo le annualità in cui ha effettivamente operato il congelamento, ma si trascina in modo strutturale in tutti gli anni successivi. La mancata indicizzazione riduce la base del rateo di pensione su cui ogni anno si applica la perequazione e, quindi, l'importo messo in pagamento risulta ogni anno inferiore. Non bisogna dimenticare che dal 1992 tutte le rendite non sono più agganciate agli aumenti contrattuali dei lavoratori in attività, ma solo all'inflazione (e in modo parziale). (riproduzione riservata)