

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Giovani? Ora tutti a bordo!

In attesa dei prossimi dati dell'Albo Ocf, la fotografia del settore e l'impegno di Anasf nel promuovere la formazione delle nuove leve e il ricambio generazionale. L'obiettivo è attrarre le eccellenze tra i cf under 30, che sono ancora troppo pochi nella categoria

di **Stefania Ballauco**

Una professione che cresce, non solo di reputazione, credibilità e professionalità, ma anche di età. Se i dati Ocf, che saranno presentati il 27 giugno a Roma in occasione della relazione annuale dell'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari, confermeranno per il 2018 il trend degli ultimi anni, non c'è da stare troppo sereni. La fotografia dello scorso anno diceva che oltre la maggioranza dei consulenti finanziari iscritti ha almeno 50 anni, mentre coloro che si posizionano nella fascia d'età tra i 40 e i 50 sono oltre il 30%, circa il 10% è un trenta-quarantenne e meno del 2% è un under 30. Con un'età media di oltre 50 anni, dato che verosimilmente sarà confermato anche quest'anno, il futuro della professione ha bisogno di una decisa spinta per lo sviluppo di professionalità giovani, che tengano in vita un'attività che in Italia ha una storia recente - ricordiamo che i pionieri della consulenza finanziaria hanno cominciato a muovere i loro primi passi negli anni Settanta - e ha molto da dare alle attuali e future generazioni di investitori, protagonisti di importanti cambiamenti demografici, economici e sociali. Se quindi emerge la necessità di avvicinare al mondo del risparmio i cittadini che presto disporranno di risorse economiche da destinare a forme di investimento utili a costruire il loro welfare e la loro sicurezza economica, al contempo, per intercettare queste esigenze, è importante formare e attrarre professionalità giovani che possano dialogare con questo nuovo target di clientela.

Anasf sta facendo la sua parte ormai da tempo, almeno da tredici anni, ovvero da quando

ha deciso di sostenere gli studenti nei loro percorsi di studi attraverso una borsa di studio da reinvestire nel loro futuro. I destinatari di questa ormai consolidata iniziativa dell'Associazione, intitolata a Ivo Taddei, sono i laureati di primo livello in ambito economico, attualmente iscritti a un corso di laurea magistrale in classi di ambito economico-finanziario, presso un'università italiana. Il premio è di 3 mila euro, che Anasf ha inteso, fin dalla prima edizione del concorso, come somma a sostegno della carriera universitaria e dei primi passi nel mondo del lavoro, che spesso porta fuori sede o a investire ulteriormente sulla propria formazione. «Lo scorso 24 maggio, in occasione del seminario Anasf in Sardegna, abbiamo premiato la vincitrice della scorsa edizione, Elisa Demontis», ha dichiarato Luigi Conte, vicepresidente vicario di Anasf e responsabile dell'area Formazione e Rapporti con le Università. Laureata in Economia e Finanza con 110 e lode presso l'Università degli Studi di Cagliari, con una tesi su «Il Value at Risk per la quantificazione del rischio di mercato e tecniche di backtesting», la studentessa è attualmente iscritta al corso di Laurea Magistrale in Economia, finanza e politiche pubbliche

con indirizzo in Mercati finanziari. Una futura consulente finanziaria? «Lo speriamo», ha dichiarato Conte, «la professione ha bisogno di giovani come lei, che tengano alti il livello di professionalità e gli standard di qualità della nostra categoria, che ha saputo conquistarsi le sue quote di mercato con tanto lavoro, rivolto anche e soprattutto alla formazione», ha sottolineato il vicepresidente vicario Anasf. In questa direzione si collocano anche altri progetti condivisi dall'Associazione, la quale partecipa attivamente alla stesura del piano didattico del Corso di Laurea in Economia con indirizzo «Consulente finanziario», nato dalla collaborazione tra Anasf e l'Università degli Studi di Teramo, con lo scopo di creare un percorso di studi mirato alla formazione specifica del profilo di consulente finanziario in Italia, e sostiene la realizzazione del Master in Wealth management/Gestione del Patrimonio, promosso dalla Bologna Business School dell'Alma Mater Studiorum, Università di Bologna. Proprio da qui il mondo

della consulenza finanziaria può accedere a un bacino di laureati in materie economiche che può far gola a tante società. Certo è che queste eccellenze andranno attratte verso la professione, che già conta un buon numero di laureati tra gli iscritti. Stando agli ultimi dati Ocf disponibili (2018 su 2017), oltre la metà dei candidati che presentano domanda di iscrizione alla prova valutativa è in possesso di laurea. Se il dato aggiornato su questa evidenza, che sarà presentato in occasione della relazione annuale dei prossimi giorni, sarà in linea con quello dello scorso anno, si confermerà una tendenza già evidente negli ultimi anni, almeno dal 2016, quando i laureati avevano raggiunto il 52%. Una crescita che è stata rilevata a partire dal 2014, dopo che nel quinquennio precedente i laureati si attestavano intorno al 40%.

Ed è proprio ai neo consulenti finanziari, che quella prova valutativa l'hanno già superata con successo, che è rivolta l'altra iniziativa di Anasf che, insieme a J.P. Morgan Asset

Management, promuove l'assegnazione di due borse di studio, per l'iscrizione al corso «Strategic investment management», che si svolgerà dal 16 al 20 marzo 2020 presso la London Business School, per un valore ciascuna di circa 7.700 sterline. Giunto alla VI edizione, il concorso intitolato ad Aldo Varenna è rivolto ai consulenti finanziari di età uguale o inferiore ai 30 anni che abbiano superato l'esame per l'iscrizione all'Albo Ocf nel 2019 e che dimostrino di possedere un adeguato livello di conoscenza della lingua inglese. Anche in questo caso, la borsa di studio sarà interamente destinata a finanziare la partecipazione al programma di formazione.

L'auspicio è quindi che si riesca a invertire il trend degli ultimi anni e che, come Anasf sostiene da tempo, i neo cf possano trovare in figure senior delle valide guide che li aiutino non solo a muovere i primi passi nella professione ma anche a rimanere sul mercato, superando con successo i primi anni, che tipicamente sono i più difficili per le nuove leve. (riproduzione riservata)



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Bologna aspetta Anasf

di Paola Manfredi

Apochi giorni dall'apertura delle iscrizioni alla quarta tappa territoriale di **ConsulenTia19** - **Una professione di valore** - questo il pay off scelto per la manifestazione ideata dall'Associazione - patrocinata dalla Regione Emilia-Romagna e dal Comune e dalla Città Metropolitana di Bologna sono già duecento i partecipanti che si sono registrati sul sito dell'evento. Quest'anno sarà il Palazzo della Cultura e dei Congressi di Bologna ad accogliere l'1 e il 2 ottobre nel Foyer Europa e nel Foyer Italia le ventinove società partner della manifestazione, con l'obiettivo di promuovere un confronto attivo tra istituzioni e operatori del settore della consulenza finanziaria. Due giornate ricche di lavori per i professionisti che parteciperanno: il primo appuntamento con Anasf è quello con il **convegno inaugurale**, che si svolgerà nel pomeriggio del 1° ottobre in sala Europauditorium, sul ruolo del cf nell'era della trasparenza. L'incontro sarà aperto dai saluti istituzionali di Stefano Bonaccini, presidente della

L'industria del risparmio chiamata a raccolta l'1 e il 2 ottobre al Palazzo della Cultura e dei Congressi per la nuova edizione di ConsulenTia 2019

Regione Emilia Romagna, ai quali seguirà la relazione introduttiva di Stefano Zamagni, economista e professore di Economia Politica presso l'Università di Bologna, sulle competenze professionali che caratterizzano l'attività di cf, quale professionista del risparmio e vettore di educazione finanziaria dei cittadini, che può e deve collocarsi in una dimensione etica. Le riflessioni del key note speaker saranno approfondite durante la tavola rotonda che seguirà l'intervento. Il 2 ottobre invece si svolgeranno in parallelo altri due eventi targati Anasf: un **seminario di aggiornamento professionale** a cura di Massimiliano Marzo, professore associato e direttore scientifico del Master in Wealth Management - Gestione del Patrimonio dell'Università di Bologna, e l'incontro **«Pianifica la Mente»**, la nuova proposta Anasf di educazione finanziaria per risparmiatori, che offrirà ai consulenti finanzia-

ri suggerimenti utili per innalzare il livello di cultura finanziaria degli italiani.

«La manifestazione è nata per rispondere alle esigenze dei consulenti finanziari, impegnati insieme a tutti gli attori del risparmio a raggiungere un obiettivo comune, ovvero la crescita del settore» ha dichiarato Germana Martano, Direttore generale Anasf. «I temi della fiducia e dell'etica, che saranno il focus del convegno inaugurale, mettono in luce due argomenti cari all'Associazione, già evidenziati nella Carta dei Diritti dei Risparmiatori redatta nel 2005. Competenza ed etica infatti sono alcuni dei requisiti che permettono al professionista di costruire nel tempo una relazione di fiducia con i risparmiatori. Questo rapporto, la cui matrice valoriale non è da sottovalutare, deve essere riconosciuto e sviluppato, anche e soprattutto attraverso politiche e prassi di remunerazione trasparenti e condivise», ha

concluso. Come di consueto i tre momenti dell'Associazione si alterneranno alle tavole rotonde a cura delle società di gestione e delle reti di intermediazione finanziaria che tratteranno diversi temi: finanza Sri ed Esg saranno al centro dell'incontro del 1° ottobre tra AllianceBernstein, Jupiter e M&G. Il giorno seguente Credit Suisse, Invesco e J.P. Morgan analizzeranno il tema degli investimenti nei mercati emergenti, in chiave di diversificazione con una particolare attenzione alle dinamiche del commercio internazionale e dei rapporti di forza tra le principali valute mondiali. Nel pomeriggio del 2 ottobre CheBanca!, Columbia Threadneedle e Franklin Templeton si confronteranno sul processo di investimento, dai temi dell'asset allocation, ai nuovi trend, all'evoluzione dei fenomeni economici e sociali legati in particolare alla demografia e alle nuove tecnologie. Azimut e Lombard Odier, infine, faranno

il punto sui mercati e sui temi di più stretta attualità. Il consenso dell'industria del risparmio è cresciuto sempre di più negli anni. I numerosi partner, che in questa tappa territoriale salgono a quota ventinove, insieme ai media supporter, ai media partner come *Class Cnbc* e «Affari&Finanza» de *la Repubblica*, che seguono ConsulenTia fin dall'inizio, e alla stampa specializzata, hanno contribuito ad aumentare il successo della manifestazione nelle varie edizioni.

ConsulenTia19 Bologna sarà raccontata su tutte le pagine social di Anasf con l'hashtag **#consulentia**. Per l'occasione è stata creata anche una pagina evento su Facebook sulla quale saranno pubblicati aggiornamenti in tempo reale sulle novità e sul programma della due giorni di lavori. (riproduzione riservata)

Iscrizioni aperte su www.consulentia19.it.

un evento ideato da



media partner



1-2 OTTOBRE 2019
BOLOGNA

ISCRIZIONI
APERTE

su www.consulentia19.it

ESPERIENZA
ENERGIA
SOLIDITÀ

PALAZZO DELLA CULTURA
E DEI CONGRESSI

IN PARTNERSHIP CON



CON IL PATROCINIO DI



PER ISCRIVERTI
SCANSIONA
IL QR CODE

creative-farm.it

Seguici su: [Twitter](#) [Facebook](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#)

#consulentia

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Pagina a cura
di **Sonia Ciccolella**
e **Mattia Suardi**

Luci su cripto-attività

L'Associazione risponde al documento Consob su Bitcoin e altri asset digitali. Un fenomeno che va seguito anche in ottica di tutela dei risparmiatori

Anasf ha inviato le proprie risposte ai quesiti formulati dalla Consob nel documento per la discussione dedicato alle cripto-attività, l'ampia e innovativa categoria di asset digitali che ricomprende al suo interno le cripto-valute quali Bitcoin ed Ethereum. L'obiettivo del documento è formulare definizioni utili a inquadrare il nuovo fenomeno e valutare, in una prospettiva di tutela dei risparmiatori, le modalità con cui regolare sia la fase di prima emissione dei *crypto-asset* (le cosiddette ICOs - *Initial Coin Offerings*) sia la successiva negoziazione sui circuiti di scambio (*exchange*).

Una prima difficoltà deriva dalla distinzione fra cripto-attività qualificabili come strumenti e/o prodotti finanziari - che come tali sarebbero assoggettabili alle discipline di settore già esistenti, in particolare la MiFID II - e asset digitali che, non rientrando in tali categorie, andrebbero sotto-

poste a una disciplina specifica per evitare situazioni di vuoto normativo. Per Anasf tale difficoltà potrebbe essere risolta ricomprendendo nella nuova disciplina tutte le cripto-attività che hanno una componente di investimento: non soltanto quelle legate al finanziamento di un progetto imprenditoriale, ma anche quelle puramente speculative. Proprio per questo motivo l'Associazione non ha condiviso l'ipotesi regolatoria, presentata nel documento per la discussione, basata su un regime di *opt-in* che lascerebbe agli stessi operatori del mercato la scelta di aderire o meno alle nuove regole che saranno stabilite dalla Consob. Solo attraverso una disciplina onnicomprensiva senza esenzioni o forme di discrezionalità è infatti possibile realizzare il duplice obiettivo di tutelare gli investitori e di garantire la parità di trattamento tra prodotti

finanziari tradizionali e cripto-attività, considerando altresì che sempre più frequentemente le ICOs sono rivolte al pubblico degli investitori al dettaglio. Un obiettivo che richiede uno stretto coordinamento fra tutte le autorità di regolazione e di vigilanza interessate, sia a livello europeo che nazionale, stante la rilevanza globale e la complessa natura del fenomeno: si pensi alle difficoltà che un risparmiatore di media cultura finanziaria può incontrare nel comprendere gli andamenti del mercato dei Bitcoin.

Secondo Anasf la necessità di indagare compiutamente il fenomeno e di procedere per gradi rende opportuno limitare, quanto meno in una prima fase, lo svolgimento dell'attività di gestione delle piattaforme per le offerte di cripto-attività ai soli gestori di portali di *crowdfunding*, ossia a soggetti già autorizzati e dunque

compiutamente vigilati dalla Consob. Solo una volta che le attività legate alle ICOs saranno regolate e supervisionate si potrà valutare la possibilità di consentire la gestione delle piattaforme di emissione anche a nuove tipologie di soggetti. Anche rispetto alla regolamentazione dei sistemi di scambio di cripto-attività sul mercato secondario Anasf ha ribadito la necessità di un approccio graduale e al tempo stesso completo in termini di tutela degli investitori e di parità di trattamento tra operatori tradizionali e nuove realtà del web. La nuova disciplina dovrà perciò applicarsi a tutte le piattaforme di *exchange* senza eccezioni, anche attraverso uno stretto coordinamento tra autorità che renda possibile intervenire nei confronti di quei soggetti che offrono prodotti e servizi a risparmiatori italiani senza esservi abilitati. Questa

disciplina richiederà, in analogia a quanto oggi avviene per i mercati di titoli quali azioni o obbligazioni, regole e procedure trasparenti per la selezione delle cripto-attività e per lo svolgimento degli scambi, nonché per l'accesso al sistema e l'identificazione dei partecipanti. Saranno necessarie anche procedure efficaci per la pubblicità delle informazioni e per il regolamento delle operazioni, oltre a presidi per identificare e gestire rischi e conflitti di interesse, pensando in particolare alla salvaguardia delle risorse finanziarie e degli asset digitali degli investitori.

Una volta ricevute le risposte a questo primo dibattito la Consob riesaminerà il documento per la discussione con la possibilità di svolgere un nuovo round di consultazioni in vista della definizione del quadro normativo dedicato a ICOs e cripto-attività. (riproduzione riservata)

Direttiva MiFID 2.0, Anasf risponde al Mef

Aun anno e mezzo di distanza dall'entrata in vigore della MiFID II il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha tenuto una consultazione pubblica, a cui Anasf ha partecipato, per modificare e integrare alcune delle disposizioni del Testo Unico della Finanza (Tuf) e risolvere così i problemi di coerenza creati nella legislazione a seguito del sovrapporsi dei vari interventi normativi degli ultimi anni. Un'operazione di fine tuning che ha riguardato anche le norme dedicate alla distribuzione di prodotti finanziari, compreso il canale online, all'offerta fuori sede e alle competenze di Ocf, l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari.

Rispetto al perimetro di attività dei consulenti finanziari abilitati le proposte in consultazione, condivise da Anasf, ribadiscono che la disciplina dell'offerta fuori sede e i presidi di tutela del risparmiatore a questa collegati si estendono a tutti i prodotti finanziari senza alcuna eccezione sotto il profilo del soggetto emittente, comprese le polizze assicurative a contenuto d'investimento.

Sempre con riferimento agli elementi di contatto tra settore finanziario e assicurativo, tra le proposte del Ministero vi è l'espressa attribuzione a Ocf della vigilanza sui consulenti finanziari abilitati anche per l'attività di distribuzione di prodotti di investimento assicurativo. Per l'Associazione tale riconoscimento rappresenta a sua volta l'occasione per ribadire la richiesta di eliminare l'obbligo di iscrizione dei consulenti finanziari alla sezione e del registro unico degli intermediari assicurativi (Rui), contribuendo così a semplificare e razionalizzare la duplicazione di obblighi e adempimenti dovuta alla contemporanea iscrizione al Rui e all'Albo Ocf. Altro ambito della consultazione concerne l'operatività in Italia degli intermedia-

ri di altri Stati membri Ue. Le norme sull'offerta fuori sede vengono integrate per specificare che gli intermediari (banche, imprese di investimento, gestori) di altri Stati Ue possono operare in Italia avvalendosi di consulenti finanziari abilitati iscritti all'Albo non soltanto stabilendo una succursale, ma anche conferendo «direttamente» mandato ai singoli consulenti senza aprire una succursale nel nostro Paese. Si risolve così la disparità di trattamento che si sarebbe altrimenti creata tra intermediari europei a seconda della modalità prescelta per operare nel mercato italiano.

Proprio il richiamo al principio della parità di trattamento è uno degli elementi alla base della richiesta dell'Associazione di cogliere l'occasione rappresentata dalla revisione del Tuf per superare l'anomalia che vede l'Italia unico Stato membro Ue a non contemplare la figura dell'agente collegato in forma di persona giuridica. Una mancanza che, come più volte evidenziato da Anasf, discrimina i consulenti finanziari italiani rispetto agli omologhi europei, oltre a precludere le opportunità di sviluppo professionale derivanti dalla possibilità di utilizzare la formula societaria per favorire la condivisione di risorse e competenze e l'avvicinamento dei giovani alla professione.

Altro rilevante tema oggetto di consultazione riguarda l'attribuzione alla Consob di specifici poteri interdittivi consistenti nella possibilità di ordinare l'oscuramento dei siti web attraverso i quali si offrono o pubblicizzano abusivamente servizi di investimento o prodotti finanziari. Una proposta condivisa dall'Associazione in quanto volta a introdurre un nuovo ed efficace strumento di tutela dei cittadini nell'ambito della distribuzione online. (riproduzione riservata)

Esma sui costi ex ante

Lo scorso 29 maggio Esma, l'Autorità di settore europea, ha pubblicato l'ultima versione delle *Questions & Answers (Q&A) sulla tutela degli investitori e sull'attività degli intermediari, documento in cui periodicamente si forniscono risposte ai quesiti operativi sull'applicazione della MiFID II. Alcune delle novità riguardano l'informativa al cliente sui costi prima della prestazione del servizio o dell'effettuazione di un'operazione su strumenti finanziari (disclosure ex ante).*

Come riconosciuto dal regolamento europeo che riporta le norme di dettaglio della MiFID II, spesso nella fase che precede l'investimento l'importo della transazione non è ancora precisamente noto. L'informativa sui costi ex ante può in tal caso essere resa sulla base di un ammontare ipotetico purché, come spiegato da Esma, lo stesso si basi sulla dimensione «indicativa» dell'importo che il cliente intende investire. A sua volta questa ipotesi può fondarsi sulle indicazioni emerse nel corso di discussioni preliminari con il cliente e/o sulle operazioni effettuate in passato dall'investitore.

Le Q&A chiariscono inoltre che non è sufficiente comunicare i costi ex ante sulla base di un range o di un importo o percentuale massimi. Non è cioè possibile utilizzare dichiarazioni quali «il costo del tuo investimento potrà essere compreso tra X euro e Y euro» né «il costo del servizio sarà compreso tra x% e y%», perché la MiFID II richiede che l'informativa per l'investitore sia effettivamente personalizzata. I costi, da rappresentare in forma sia monetaria che percentuale, dovrebbero perciò essere il risultato delle migliori e puntuali stime calcolate dall'intermediario tenendo conto dello specifico servizio o strumento, senza pertanto limitarsi a utilizzare range o importi massimi di commissioni e oneri.

Nel proprio documento Esma ricorda anche che l'informativa ex ante sui costi del servizio deve essere fornita non soltanto in occasione della sottoscrizione o dell'acquisto di strumenti finanziari, ma anche nel caso di ordini di vendita. L'obbligo di informativa sui costi si applica pertanto anche quando un servizio di trading e/o di consulenza è fornito in relazione alla vendita di uno strumento finanziario. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

A fianco degli studenti

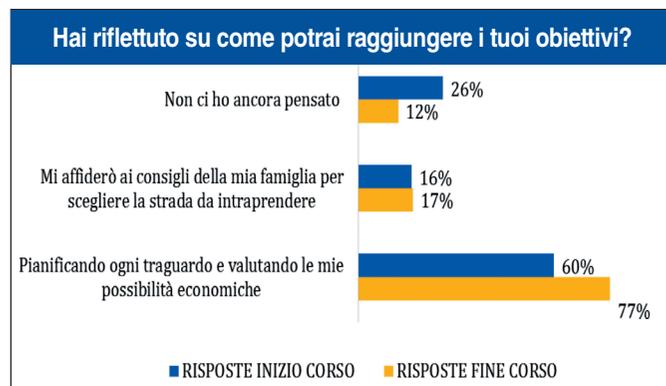
di Arianna Porcelli

Ogni cittadino, nel corso della propria vita, prende delle decisioni economiche che ricadono sulla qualità presente e futura della vita individuale e familiare e che richiedono, quindi, conoscenze e competenze adeguate. Il progetto di educazione finanziaria «economicamente - metti in conto il tuo futuro», ideato da Anasf in collaborazione con Progetica, nasce nel 2009 proprio per fornire agli studenti delle classi terze, quarte e quinte delle scuole superiori di secondo grado un metodo per affrontare, fin da subito, le decisioni che riguardano la loro sfera economica e gli strumenti culturali e operativi per acquisire una valida capacità di agire consapevolmente.

Ad oggi sono numerosi i traguardi raggiunti dal progetto, che dalla nascita ha dato il via a più di **1.000 corsi in 395 scuole**, con un'ampia copertura del territorio nazionale, arrivando in **88 province italiane** e coinvolgendo un totale di **oltre 29 mila studenti**. Ai numeri si aggiungono le parole della responsabile dell'area Educazione Finanziaria Anasf, Alma Foti: «Portare l'educazione finanziaria a scuola significa aiutare gli studenti a capire che il risparmio è il consumo delle risorse differito nel tempo e che il processo di pianificazione consente di arrivare pronti al momento dell'utilizzo del denaro. Riteniamo di aver svolto un buon lavoro con i ragazzi». A testimonianza ci sono feedback degli stessi studenti che hanno espresso la misura dell'efficacia del progetto attraverso la compilazione di questionari pre e post corso. Un'attività che consente ad Anasf di registrare i cambiamenti nella percezione dei ragazzi rispetto a temi come la pianificazione delle principali tappe del proprio ciclo di vita, la pensione e la possibilità di integrarla, gli obiettivi di breve-medio termine e le aspettative per il futuro, gli strumenti finanziari disponibili sul mercato e gli operatori professionali del settore.

Nell'anno scolastico appena concluso, dagli oltre 7 mila questionari raccolti, emerge che il tema della pianificazione è stato acquisito dal 77% degli studenti che, a seguito delle lezioni, la riconoscono come il principale strumento per realizzare i propri obiettivi. Si registra anche una crescita di 20 punti percentuali sulla percezione della necessità di una pensione soddisfacente per il futuro, che i ragazzi dichiarano di volere raggiungere attraverso un accumulo di risparmio (28%) e forme di previdenza complementare (13%). Nella nebulosa realtà di ruoli in cui i cittadini soprattutto più giovani si trovano, economicamente

Il progetto di alfabetizzazione finanziaria dell'Associazione: i traguardi raggiunti nell'a.s. 2018-2019 e i dieci anni trascorsi in aula



racconta loro anche la funzione e le responsabilità dell'operatore professionale del settore in una decisione economica e, raddoppiata, alla fine del corso, il numero degli studenti che individuano nella figura del consulente finanziario l'interlocutore competente in grado di interpretare le esigenze economiche dei cittadini. Inoltre, nel solo anno scolastico 2018/2019, risulta accresciuta di ben 32 punti percentuali la cono-

scenza degli strumenti con cui i risparmiatori possono investire i propri risparmi.

Il ruolo sociale dei consulenti finanziari si esprime così anche nelle aule delle scuole: ad oggi sono **531** i soci Anasf che hanno scelto di diventare formatori a seguito di un iter ben strutturato, riproposto dall'Associazione per cinque edizioni e composto da una giornata di formazione



in presenza, un mese di preparazione autonoma per la prima prova simulata di una giornata in aula con i docenti di Progetica, più un test scritto finale e un'ulteriore prova simulata online. Solo dopo aver superato con successo tutte le prove, Anasf abilita i soci ad andare in aula con gli studenti e con l'aiuto di 17 responsabili economicamente dei Comitati territoriali Anasf i formatori vengono coordinati e

supportati localmente.

«Alla nascita di economicamente nel 2009 l'obiettivo era di raggiungere 100 scuole, un traguardo toccato nel gennaio 2013 e oggi addirittura superato, con risultati oltre le nostre aspettative. Il progetto negli anni è sempre più richiesto dagli istituti scolastici del nostro Paese e con soddisfazione possiamo dire che grazie ai formatori attivi sul territorio l'iniziativa si è diffusa in modo capillare in tutta Italia. Un plauso va quindi proprio ai soci che svolgono l'attività a titolo gratuito e mettono a disposizione il loro tempo per accrescere la cultura finanziaria dei più giovani», ha commentato Germana Martano, direttore generale di Anasf.

I risultati raggiunti e l'impegno dei soci in questi dieci anni di economicamente sono stati celebrati a febbraio 2019 in occasione di ConsulenTia Roma con una lezione speciale del progetto. L'incontro, tenuto da Sergio Sorgi e Claudio Grossi, di Progetica, ha offerto a 250 studenti e insegnanti presenti spunti di riflessione sulla contemporaneità e sulla pianificazione finanziaria, affrontando il tema dell'economia personale e il significato di consumo e di risparmio.

L'attività di alfabetizzazione finanziaria targata Anasf continuerà anche per il prossimo anno scolastico, fin dal primo ottobre con la tappa autunnale di ConsulenTia a Bologna, che sarà ulteriore occasione per celebrare il decennale di economicamente. Con questa iniziativa Anasf inaugurerà la sua partecipazione alla WIW-World Investor Week, un evento coordinato in Italia dalla Consob, nell'ambito del progetto ideato da Iosco (International Organization of Securities Commissions), e al Mese dell'educazione finanziaria, promosso dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria. (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Il sottoscrittore addormentato nel fondo

Fa uno strano effetto leggere i dati 2018 relativi ai fondi pensione, quelli presentati di recente dalla Covip e che hanno indotto più testate, nel presentarli, a parlare di anno nero. Vero che questi strumenti hanno risentito alquanto dell'andamento negativo dei mercati azionari: i fondi pensione negoziali (le casse professionali, che gestiscono 85,3 miliardi di euro) e quelli aperti hanno perso in media, rispettivamente, il 2,5 e il 4,5%. Mentre per i Pip, i piani previdenziali individuali che investono in ramo III, la flessione è stata del 6,5%. Si sono salvate le gestioni separate di ramo I, che contabilizzano le attività a costo storico e i cui rendimenti dipendono in gran parte dalle cedole dei titoli sottostanti, che hanno guadagnato l'1,7%. Sono le uniche che hanno avvicinato il benchmark minimale rappresentato dal Trattamento di fine rapporto (Tfr) che, tenuto in azienda, al netto delle tasse lo scorso anno si è rivalutato del 1,9%. Così sono andate le cose in un anno in cui i mercati hanno messo la marcia indietro. Ma trascurando il fatto che nel primo semestre 2019 c'è già stato un certo recupero, se il periodo di osservazione si estende a dieci anni, ottimale per giudicare prodotti che hanno finalità previdenziali, la graduatoria si rovescia con i fondi negoziali che hanno offerto un rendimento medio annuo del 3,7%, quelli aperti del 4,1%, i Pip di ramo III del 4% e quelli di ramo I del 2,7%. Tutte performance superiori alla rivalutazione del Tfr, che si è fermata al 2%. In generale le risorse dell'intero sistema delle forme pensionistiche complementari è cresciuto del 3% lo scorso anno, a quota 167,1 miliardi, importo pari al 9,5% del pil e al 4% delle attività finanziarie delle famiglie. Ma gli elementi di preoccupazione non mancano. Uno riguarda l'adeguatezza del risparmio previdenziale rispetto all'esigenza di fornire risorse sufficienti nell'ultima fase del ciclo di vita. Il rapporto Covip fa notare che nel campo delle posizioni

collettive i numeri degli iscritti crescono quasi soltanto grazie alle adesioni contrattuali, quindi con un minimo contributo a carico del datore di lavoro. Manca invece quasi del tutto l'effettivo contributo economico da parte del lavoratore e da questo punto di vista l'impiego del Tfr è il passo più alla portata, che però ancora in molti non si azzardano a fare. Se si guarda a come sono andate le cose l'anno scorso verrebbe da dargli ragione. Ma basta allungare di qualche anno il punto di osservazione e si vede che un tfr investito a lungo termine e sui mercati può offrire molto di più. Interessante l'analisi geografica dei dati. Non sorprende che i tassi di partecipazione più elevati si registrino nel nord del Paese, dove i contributi sono in media di 3.000-3.500 euro all'anno, il doppio e anche più rispetto a gran parte del Meridione. Anche la crescente discontinuità delle carriere aumenta il rischio di una pensione complementare non all'altezza. Di fronte a questa situazione che rischia di cronicizzarsi nell'Italia di oggi il presidente di Covip, Mario Padula, propone di ricorrere a una nuova incentivazione fiscale dei contributi con la possibilità di riportare ad anni di imposta successivi i benefici che non sono stati utilizzati in una fase di incapienza fiscale. Questo significa che i benefici fiscali non utilizzati (la deducibilità annua prevista arriva a 5.164,57 euro) potrebbero essere sommati negli anni successivi, stimolando versamenti più cospicui per recuperare i mancati versamenti degli anni precedenti. Altro allarme di sistema è poi quello che riguarda il numero di iscritti che nel 2018 non hanno effettuato versamenti contributivi: ben 2 milioni, il 25% del totale e quasi 200mila in più del 2017. Di questi 2 milioni, circa il 60% non versa contributi da almeno tre anni. Si è di fronte insomma a un esercito di aderenti dormienti da risvegliare quanto prima, per evitare una deriva del sistema. E una selva di poveri pensionati nei prossimi decenni.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Consulenti in tour

di Paola Manfredi

L'Associazione organizza sul territorio nazionale gli Anasf day, gli eventi dedicati ai consulenti finanziari, aperti agli iscritti e ai non iscritti all'Associazione. Lo scopo di queste giornate formative, diffuse grazie ai Comitati territoriali, è quello di fare il punto sulle novità più rilevanti per l'attività dei professionisti e sui fronti aperti a cui Anasf lavora. Non a caso gli argomenti protagonisti di questa tornata di incontri sono Enasarco e la previdenza dei consulenti finanziari. In dettaglio, ultimi in ordine di tempo, gli eventi del **20 giugno a Roma e a Parma**. Nel primo appuntamento, dal titolo «Enasarco: un impegno dall'interno», il Presidente dell'Associazione Maurizio Bufi è intervenuto con un focus sulle attività della Fondazione dall'entrata di Anasf nel suo Consiglio d'Amministrazione e sulle novità in cantiere. L'incontro è stato anche l'occasione per aggiornare i soci e non soci sui prossimi passi della coalizione a cui l'Associazione aderisce, in vista delle elezioni Enasarco del 2020. A introdurre i lavori è stata Elisabetta Trombatore, coordinatrice territoriale dell'Associazione in Lazio. All'Anasf day, promosso in partnership con Axa Investment Managers e Lombard Odier Investment Managers, è intervenuto anche Antonello Starace, responsabile dell'area Marketing ed Eventi del Comitato Esecutivo Anasf, con alcuni approfondimenti sui servizi e sulle attività dell'Associazione, con lo scopo di presentare la realtà di Anasf ai consulenti finanziari presenti e non ancora associati.

Nell'Anasf day di Parma i soci e non soci dell'Emilia-Romagna hanno assistito all'intervento di Luigi Criscione, Tesoriere dell'Associazione, sulla previdenza del consulente finanziario. Dopo l'introduzione di Stefano Lorusso, coordinatore territoriale in Emilia-Romagna, il tesoriere Criscione ha analizzato gli aspetti previdenziali che toccano l'attività dei consulenti, offrendo al pubblico presente un quadro di indicazioni pratiche sulle situazioni più frequenti a cui un professionista può andare incontro durante la sua carriera, come ad esempio l'inquadramento giuridico e le modalità di svolgimento dell'attività, le riforme pensionistiche e il riscatto della laurea. Prima dell'estate i consulenti finanziari potranno partecipare ad altri due Anasf day, nei quali si parlerà di Enasarco e previdenza. Se il **24 giugno presso il Teatro Regina Margherita a Caltanissetta** i consulenti finanziari parleranno della Fondazione assieme al presidente Bufi e al coordinatore territoriale Anasf in Sicilia Angelo Cammarata,

Roma, Parma, Caltanissetta e Firenze: gli Anasf day di giugno organizzati dall'Associazione per i professionisti del risparmio. Obiettivo: previdenza dei cf

che aprirà i lavori, il **27 giugno al Convitto Della Calza a Firenze** si approfondirà il tema della previdenza con il tesoriere Anasf e Lorenzo Magelli, coordinatore territoriale in Toscana per l'Associazione. L'incontro in

Sicilia è organizzato in partnership con Lombard Odier e con la concessionaria automobili Carbox di Caltanissetta. L'Anasf day in Toscana è in partnership con Axa Investment Managers e Lombard Odier Investment

Managers e la piattaforma Diaman Tech. Ogni evento è accreditato per il mantenimento annuale della certificazione Eip, Efa in modalità A e Efp per tre ore e prevede l'affiancamento alla parte formativa di un momento

conviviale, che vuole essere un'ulteriore opportunità di scambio e confronto tra i partecipanti. (riproduzione riservata)
Dettagli disponibili nella pagina dedicata agli incontri sul sito dell'Associazione.

T.Rowe Price®
INVEST WITH CONFIDENCE



$$E = mc^2$$

Intuizione fondamentale
per la fisica



Intuizione fondamentale
per gli investitori

La formula del nostro successo? Guardare oltre i numeri

In T. Rowe Price, da oltre 80 anni, guardiamo oltre i numeri per capire le complesse dinamiche degli investimenti. I nostri analisti azionari e obbligazionari viaggiano insieme per conoscere le aziende e condividono riflessioni e idee. Sono le intuizioni nate da questi confronti, suffragate dalle informazioni raccolte sul campo, a portare alla luce le opportunità che aiuteranno i clienti a raggiungere i loro obiettivi a lungo termine. È questo che in T. Rowe Price intendiamo con 'approccio strategico agli investimenti'.

Conquista la fiducia dei clienti con le nostre intuizioni: troweprice.it/benvenuti

Informazioni Importanti

Esclusivamente per clienti professionali. Il valore di un investimento e l'eventuale reddito da esso derivante possono aumentare o diminuire. Gli investitori potrebbero ottenere un importo inferiore rispetto a quello investito. Prima dell'adesione leggere il prospetto e il KIID. Questo materiale è distribuito nello Spazio economico europeo e approvato da T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l. 35 Boulevard du Prince Henri L-1724 Luxembourg, autorizzata e regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier di Lussemburgo. © 2019 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. ID: 201903-766649

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Olistico e specializzato

A cura
di **Efpa Italia**

Soi conclude con un ennesimo successo l'Efpa Italia meeting 2019 «Partecipa al futuro della consulenza - La competenza per essere competitivi», andato in scena il 6 e 7 giugno presso il Centro congressi Lingotto di Torino. Oltre 1.000 i partecipanti in entrambe le giornate, per numeri che confermano ancora una volta la qualità degli approfondimenti offerti dalla tradizionale due giorni della Fondazione, affiliata italiana della European Financial Planning Association ed ente leader a livello europeo nella certificazione delle conoscenze e competenze di financial advisor e financial planner.

Da anni ormai Efpa Italia si propone come riferimento per l'industria della consulenza, andando a selezionare temi di grande attualità che vengono affrontati da molteplici angolazioni e punti di vista per poter dare così una chiave di lettura diversa alle sfide che la professione si sta trovando a sostenere. L'introduzione della Mifid2 ha dato al settore più impulsi in varie direzioni, ma rimane da comprendere a pieno cosa questo comporti per l'industria della consulenza. Ricordando quanto detto in apertura dal presidente di Efpa Italia, **Marco Deroma**, sono due le principali criticità: l'introduzione degli orientamenti in materia di conoscenze e competenze richieste a chi svolge attività di consulenza e l'invio della rendicontazione delle spese connesse all'attività di investimento. Due criticità apparentemente diverse, ma che convergono in un unico punto ovvero il valore della consulenza che unisce qualità e prezzo. Si deve comprendere, tuttavia, quale sia ora il modo più efficace e funzionale per riuscire a far emergere tale valore, consci dell'evoluzione in atto. Citando quanto detto da **Massimo Arrighi**, partner di AT - Kearney, durante la sua presentazione: «Bisogna prepararsi a un mondo che cambia e il cambiamento purtroppo non lo determiniamo noi. Il cambiamento arriva e dobbiamo adattarci e i più bravi sono quelli che lo cavalcano e vincono».

Il settore è proiettato verso un servizio di consulenza olistica, ma nell'adattarsi a tale transizione rimane l'interrogativo su quale debba essere il bagaglio di conoscenze e competenze necessario per questo tipo di approccio professionale. Nella realtà, secondo il relatore, l'abbracciare il concetto di o-

L'Efpa Italia meeting 2019 si conferma un successo, dal quale emerge la figura del consulente finanziario del futuro: pronto ad aprirsi al lavoro in team



smo comporterà il superamento dell'idea di individualismo per accogliere invece quella di specializzazione e di squadra.

L'attenzione torna quindi a posarsi sull'identità del consulente finanziario stesso, chiamato a comprendere quale sia il ramo di specializzazione che più gli appartiene. A riguardo una risposta è arrivata da **Duccio Martelli** e **Giuseppe Meli**, membri del comitato scientifico di Efpa Italia, che hanno fornito alla platea strumenti che aiutino ad aumentare il livello di consapevolezza della propria identità personale, per comprendere non solo quali sono le materie alle quali il singolo consulente è più incline, ma anche a quali target di clientela queste possano risultare più utili. Non è ipotizzabile infatti pensare a un professionista in grado di rapportarsi in maniera efficace con risparmiatori dai più disparati background e dai più diversi obiettivi ed è quindi necessario trovare quale sia il cluster culturale e formativo al quale il consulente debba fare riferimento. Vi sono quattro principali aree di competenza che risultano fondamentali per un consulente: competenza tecnica, manageriale (la gestione dei collaboratori), gestionale (nel controllo del proprio portafoglio



Il presidente di Efpa Italia, Marco Deroma sul palco

clienti) e relazionale. Il concetto di olistico si applica dunque non alla capacità di spaziare in termini di contenuto su tutto lo spettro di conoscenze tecniche, quanto a quella di trovare un connubio che permetta di essere efficaci per il cliente e per il proseguo dell'attività.

A livello internazionale, come sottolineato da Martelli, si sta assistendo certamente allo sviluppo, e costante approfondimento, delle conoscenze tecniche, spostando tuttavia il focus sugli aspetti relazionali e sul rapporto con il cliente. Per esigenze più complesse, il consulente finanziario evoluto ricorre all'uso della tecnologia, come i servizi di robo-for-advisory, o si appoggia ad altri professionisti specializzati nei rispettivi setto-

ri, concentrandosi su un aspetto fondamentale, ovvero la gestione dell'emozionalità. Questo il quadro che si staglia all'orizzonte, come ha evidenziato anche la seconda edizione della ricerca, intitolata alla memoria di Aldo Vittorio Varena, promossa da **Efpa Italia** e condotta da **Finer** con la sponsorizzazione di **Azimuth**, sul ruolo e l'evoluzione del financial advisor e financial planner in Europa. Dall'indagine, che ha coinvolto professionisti da 16 diversi paesi europei, è emerso come la creazione di valore nasca da un approccio che ponga al centro il cliente e lo segua nelle diverse fasi della sua vita in maniera omnicomprensiva e con soluzioni personalizzate, che si avvalgano anche di una formalizzazione scritta di quanto viene discusso. La relazione deve essere approfondita, guidata da un'unica regia che sappia però avvalersi di specialisti che sappiano dare risposte più puntuali a seconda della loro qualifica. Nuovamente, dunque, non si parla di «consulente tuttologo», bensì di un professionista collettore di competenze distinte e complementari, ma che per essere competitivo, a oggi, sente ancora, dimostrando una discreta onestà intellettuale, il bisogno di maggiore formazione, preparazione, supporto della propria mandan-

te e del legislatore. Formazione e supporto sono due parole chiave anche nel delineare il rapporto con i cosiddetti millennial, visti sia come target sia come nuovi professionisti della consulenza. Lo studio ha evidenziato come si percepisca l'esigenza di maggiori strumenti diretti a questa generazione, focalizzati sia sulla sua educazione finanziaria sia su soluzioni mirate ai suoi bisogni, così come di maggiori iniziative di formazione e tirocinio per le nuove leve di professionisti. Per fare ciò si deve ricorrere necessariamente all'uso della tecnologia, con la quale i millennial hanno una relazione più stretta e dipendente

sti già affermati, ma anche di agevolare l'entrata di nuove generazioni di consulenti. Se, da un lato, c'è stato modo di analizzare in maniera approfondita la situazione partendo dal punto di vista di consulenti e istituzioni, dall'altro è utile comprendere anche quale sia l'idea che i clienti hanno della consulenza e dei professionisti che vi operano. A dare visibilità su questo tema è stata l'indagine, realizzata dall'Istituto di ricerca Makno-Rsm in collaborazione con Investire, che ha evidenziato come i risparmiatori che si avvalgono dei consigli di un consulente finanziario ritengano la sua preparazione alta o sufficiente, valutando-



La tavola rotonda istituzionale dell'Efpa Meeting

e la cui integrazione nel servizio è in grado di portare a un maggior valore aggiunto. La centralità di approfondimento e preparazione si riflette anche in quanto emerso in relazione all'importanza della certificazione, ritenuta sempre più importante nello svolgimento della professione del consulente finanziario. Ciò sottolinea, come ribadito da **Emanuele Carluccio**, presidente di Efpa Europe, come lo sforzo richiesto da Efpa per il conseguimento e il mantenimento della certificazione di conoscenze e competenze venga ritenuto utile anche nel dare maggiore sicurezza a financial advisor e financial planner nell'espletamento della loro professione, seppur continuo ad emergere difficoltà nella capacità di comunicarne il valore ai propri clienti.

La ricerca, presentata da **Nicola Ronchetti**, ceo di Finer, ha posto le basi per il successivo dibattito istituzionale, che ha raccolto le opinioni e le posizioni delle principali istituzioni dell'industria della consulenza (Abi, Anasf, Assoreti, Consob, Efpa ed Esma) che si sono dette concordi nella promozione di formazione a vari livelli. In questo senso ci sono molti progetti, in avvio o già attivi, che si propongono non solo di approfondire i corsi proposti ai professioni-

ne le competenze anche in base all'aspetto comportamentale e all'eterogeneità del servizio offerto, sottolineando come un approccio più completo alla consulenza sia un elemento già in essere e non di prospettiva. Il sondaggio ha inoltre riscontrato come la certificazione professionale sia molto apprezzata e ricercata dai risparmiatori, contribuendo a rafforzare la fiducia nel lavoro del consulente. Appare dunque evidente che la clientela tende a chiedere sempre di più, in tema di qualità e approfondimento, rimarcando la necessità, come ribadito durante il confronto tra le reti, di investire in formazione e professionalità.

A concludere il meeting quest'anno è stato infine Kurt Diemberger, uno speciale ospite protagonista assoluto dell'alpinismo, che ha offerto alla platea una finestra unica e coinvolgente sui momenti più importanti della sua carriera, tra impegno, costanza e motivazione, tutte caratteristiche fondamentali per resistere e sopravvivere alle sfide della vita. Una lezione di grande valore per chi si prepara, come i consulenti finanziari, ad affrontare anche nella professione passaggi critici e particolarmente insidiosi. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

A sostegno dell'etica

di Stefania Ballauco

Di finanza sostenibile ed economia circolare Anasf è ormai paladina. Da tempo attenta alle tematiche Sri (Investimenti Sostenibili e Responsabili) e socia dal 2011 del Forum della Finanza Sostenibile (FFS), partecipa attivamente ai lavori con Gian Franco Giannini Guazzugli, componente del Comitato Esecutivo Anasf e del Consiglio Direttivo del Forum, che racconta il percorso tracciato fino a oggi e quello che attende l'Associazione e tutti gli investitori.

Domanda. In questi anni cosa è stato fatto dal FFS e qual è stato l'impegno dell'Associazione nel promuovere il tema dell'etica nel settore?

Risposta. Nell'ambito dei circa cento soci del Forum Anasf è l'unica realtà che rappresenta il mondo della consulenza finanziaria e conseguentemente è portatrice di tematiche prettamente collegate al mondo dei risparmiatori. Da subito il nostro impegno si è indirizzato sia nel sostenere, anche nelle sedi istituzionali, la mission del FFS che nel diffondere presso gli operatori sensibilità e competenze sulle tematiche degli investimenti

Obiettivo: promuovere investimenti sostenibili e responsabili tra i cittadini. È cruciale il ruolo del consulente. L'intervista a Giannini Guazzugli (Anasf)

cosiddetti etici e oggi meglio definiti come mondo degli investimenti Esg (acronimo che indica i criteri ambientali, sociali e di governance, ndr).

D. Anasf aderisce anche all'Osservatorio Italiano sulla Finanza Sostenibile (OIFS) istituito presso il ministero dell'Ambiente e della Tutela del territorio e del Mare. Quale apporto intende fornire l'Associazione al gruppo di lavoro di Finanza Sostenibile nel Retail che è stato costituito? Quali sono gli obiettivi?

R. Con l'intento di migliorare e diffondere la cultura della finanza Esg, Anasf ha deciso di aderire all'Oifs e nello specifico di dare il proprio contributo al GdL WG5 che si occupa proprio di retail. L'obiettivo di questa partecipazione è duplice: da un lato accrescere la formazione degli operatori che prestano consulenza ai risparmiatori, dall'altro fornire una serie di indicazioni, strumenti e quant'altro può rivelarsi utile al



Gian Franco Giannini Guazzugli

mondo del retail per aumentarne la sensibilità ai temi Esg. Ciò si rende necessario a seguito delle indicazioni del legislatore europeo, che ha previsto nei prossimi questionari di profilatura MiFID domande specifiche sui temi della finanza sostenibile. Il nostro obiettivo è quello di rendere gli operatori formati a porre queste domande e al contempo non far trovare i risparmiatori del tutto inconsapevoli rispetto a queste tematiche.

D. In cosa consiste il progetto «L'unione europea e la finanza sostenibile: impatti e prospettive per il merca-

to italiano» promosso dal Forum?

R. Sostanzialmente il nostro contributo al progetto sarà indirizzato proprio a rendere il mercato italiano pronto ad accogliere con grande forza e interesse la finanza sostenibile. Peraltro i numeri parlano chiaro: 37 trilioni di dollari nel mondo e nello specifico oltre 14 trilioni di dollari in Europa già investiti in strumenti ascrivibili al mondo Esg. È importante che ci sia trasparenza e chiarezza: la corretta tassonomia degli strumenti, su ciò che è o non è «sostenibile», è fondamentale per una corretta diffusione di queste tematiche. Speriamo che l'impegno del legislatore europeo vada avanti in questa direzione tenuto conto anche della forte spinta che questi temi hanno ricevuto sia dall'enciclica di Papa Francesco «Laudato si» che dai 17 Goals dell'Onu.

D. Anasf conferma la sua collaborazione anche per il Salone dello Sri che si svolge in autunno. Dal suo osservatorio interno

al settore, quale ruolo può avere il consulente finanziario nel far emergere le sensibilità dei risparmiatori su questi temi e quale direzione dovrebbe prendere in futuro il settore?

R. Il salone dello Sri è certamente un'occasione di confronto tra i vari stakeholders molto importante: di certo contribuisce in maniera notevole alla formazione dei cf. Un professionista preparato e consapevole riesce con maggiore forza a far emergere nei risparmiatori la sensibilità su questi temi, senza dimenticare tutto l'ambito dedicato ai millennial ai quali è doveroso dare risposte concrete. Ci aspettiamo che nei prossimi anni la finanza sarà di default Esg compliant, visti i numeri che già esprime ora.

Il nostro impegno rimane quindi costante su tanti fronti, sia istituzionali che associativi, nella ormai consueta tradizione Anasf di essere al fianco dei cf nel fornire loro strumenti utili a svolgere la professione con autorevolezza e competenza. (riproduzione riservata)

Finanza, studio ed educazione

di Paola Manfredi

«**P**ianifica la Mente - metti in conto i tuoi sogni» è uno degli ultimi progetti messi in campo dall'Associazione per offrire ai risparmiatori un corso di informazione e formazione utile a innalzare le loro conoscenze sui temi della pianificazione strategica. L'iniziativa può essere è un ulteriore strumento a disposizione del professionista per spiegare, in maniera semplice e chiara, i concetti economici di base da trasferire agli investitori, come ad esempio quelli legati all'ambito previdenziale.

Questa iniziativa si sta diffondendo con rapidità nel nostro Paese, grazie alla collaborazione dei Comitati territoriali dell'Associazione che hanno fin da subito colto il potenziale del progetto e si sono attivati per diffonderlo capillarmente sul territorio. Il format di «Pianifica la Mente» vede l'alternarsi di contenuti multimediali, quali spezzoni di film o interviste a personaggi importanti dell'imprenditoria mondiale, ad alcuni approfondimenti di carattere più educativo.

Dopo le prime tappe in Emilia-Romagna, Sardegna, Veneto e Sicilia, il tour prosegue con l'incontro del **28 giugno a Ispica (Rg)**. La giornata formativa, organizzata da Roberto Criscione, socio e formatore economic@

Avanza il tour di «Pianifica la Mente», il progetto Anasf di alfabetizzazione finanziaria. Ad Ancona la prima tappa di «Finanza: realtà o illusione?»



Uno scatto dall'incontro «Pianifica la Mente» del 30 maggio a Iglesias, con la consigliera territoriale Anasf della Sardegna, Giuliana Schirru

mente, e Angelo Cammarata, coordinatore territoriale Anasf in Sicilia, in collaborazione con il Comune di Ispica, sarà l'occasione per presentare ai partecipanti i contenuti dell'iniziativa, con l'obiettivo di far acquisire ai presenti una maggior consapevolezza nelle proprie scelte di investimento. I consulenti finanziari sono invitati il **4 luglio a Bergamo**, dove Alma Foti, Responsabile

dell'area Educazione finanziaria e Rapporti con i Risparmiatori per il Comitato Esecutivo Anasf, Anna Pirovano, consigliera territoriale della Lombardia, e Matteo Tubazio, incontreranno la platea di investitori al Centro Congressi Papa Giovanni XXIII di Bergamo. Gli appuntamenti con il progetto non sono finiti e il **27 settembre a Verona**, Naama Nakhla Pattaro, Consigliere Nazionale Anasf in Veneto, racconterà l'abc di «Pianifica la Mente» ai cittadini presenti all'incontro e offrirà ai professionisti del settore un punto di vista innovativo attraverso il quale spiegare i temi economico-finanziari ai risparmiatori per trasformarli in investitori consapevoli. Il **22 ottobre a Cagliari**, Giuliana Schirru, consigliera territoriale in Sardegna e formatrice economic@mente, e Augusto Cancedda, responsabile del progetto economic@mente in Sardegna, in collaborazione con l'Università della terza età, incontreranno il pubblico di risparmiatori per un approfondimento

sul tema della pianificazione strategica e della gestione dei risparmi.

Un'altra iniziativa di alfabetizzazione finanziaria per risparmiatori targata Anasf è «**Finanza: realtà o illusione?**», un progetto di infotainment che unisce insieme informazione e intrattenimento, con l'obiettivo di sensibilizzare gli italiani sui processi emotivi che scattano durante le fasi decisionali della vita quotidiana di ogni cittadino, comprese quelle legate alle scelte economico-finanziarie. Il **13 giugno** presso il Seebay Hotel nella località di Portonovo in provincia di Ancona, è stato portato in scena da Ruggero Bertelli, docente dell'Università degli Studi di Siena ed esperto di finanza comportamentale, e Gianvito Tracquilio, mentalista e Infotainer, lo spettacolo che ha richiamato l'attenzione dei partecipanti verso quelle trappole mentali a cui un cittadino può incorrere nella vita. L'evento marchigiano è stato organizzato da Giuliana Rapetta, consigliera nazionale di Anasf. (riproduzione riservata)

Per maggiori dettagli sui progetti di educazione finanziaria «Pianifica la Mente» e «Finanza: realtà o illusione?» visitare il sito www.anasf.it.