

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

CF Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Un'Italia a due velocità

Da una parte la voglia di ripartire di tante categorie professionali, dall'altra lo stop voluto dal cda Enasarco per il rinnovo delle cariche e uno stallo su importanti azioni di tutela degli iscritti Anasf si sta battendo e i Ministeri competenti stanno cercando di sbloccare questa situazione

di Stefania Ballauco

Nessuno poteva immaginare, solo alcuni mesi fa, cosa sarebbe accaduto in Italia e nel mondo. La pandemia ha colpito da Oriente a Occidente tutti i Paesi, con effetti dirimpenti oltre che sulla salute pubblica della popolazione anche sulle normali attività programmate da aziende, istituzioni, associazioni e lavoratori. Si sono salvati, da un punto di vista finanziario oltre che di proseguimento regolare delle attività, coloro che hanno potuto e saputo attivarsi in modalità telematica portando avanti le attività ordinarie e gestendo quelle straordinarie. Le conseguenze sono ormai, purtroppo, ben note a tutti.

Qualche paradosso tuttavia si è verificato. Ad esempio non si è riusciti a sciogliere fino a oggi il grande nodo delle elezioni Enasarco, che sono state rimandate sine die dal Cda, nonostante il parere contrario dei 5 consiglieri Luca Gaburro, Antonino Marciandò, Alfonsino Mei, Davide Ricci e Gianni Guido Triolo e dell'invito da parte del Ministero del Lavoro e del Mef a procedere col voto.

Una situazione che continua a mettere a rischio la tutela degli iscritti all'Ente, che in una condizione di governo al comando *in prorogatio* dovrebbe occuparsi solo delle attività ordinarie, mentre si sta vivendo una complessità del tutto extra-ordinaria.

Molti degli ambiti discussi e votati nei numerosi Cda che si sono susseguiti in questi mesi di lockdown hanno avuto infatti tutto fuorché un carattere di normale amministrazione, con decisioni di tipo straordinario che stanno riscontrando una posizione di netta distanza da parte di Anasf che partecipa alla lista 1 con la Coalizione «Fare presto-

sto! e fare bene» candidata alle elezioni di Enasarco, le quali si sarebbero dovute tenere in via telematica dal 17 al 30 aprile. L'ultima «puntata» su queste pagine di *CF* nel mese di aprile raccontava il disappunto di Anasf dopo che anche l'ultimo Cda della Fondazione aveva confermato il rinvio delle elezioni a data da definirsi, adducendo come spiegazione l'emergenza sanitaria, che però non trovava né nella Coalizione né tantomeno nei Ministeri coinvolti, quello del Lavoro e quello dell'Economia e delle Finanze, parere favorevole. Anzi. La posizione era e rimane nettamente contraria a questa decisione, ritenuta, anche formalmente, illegittima e strumentale.

Un nuovo capitolo in queste settimane è stato scritto. Nella seduta dell'Aula della Camera del 7 maggio, il sottosegretario al Lavoro Stanislao Di Piazza ha infatti risposto all'interpellanza urgente 2-00773 a firma dell'on. Luca Squeri, con riguardo alla legittimità della condotta del Ministero del Lavoro e del Mef circa le elezioni della Fondazione Enasarco. Con l'interpellanza si chiedeva riscontro sull'operato e sulla «bontà» delle decisioni del ministero del Lavoro che si era espresso appunto con una posizione

contraria al rinvio delle elezioni della Fondazione Enasarco, proponendo anzi nuove date per lo svolgimento della tornata elettorale.

Nella risposta, il sottosegretario ha riferito che la richiesta del ministero del Lavoro a svolgere le elezioni nel periodo dal 20 maggio al 3 giugno 2020 è stata avanzata anche nell'ottica e in conformità di quanto disposto dall'articolo 73 del dl Cura Italia, che legittima l'impiego degli strumenti digitali per lo svolgimento delle attività connesse ad adempimenti di organi collegiali così come è avvenuto, senza ritardo, in altri enti.

Infatti il ministero del Lavoro, di concerto con il ministero dell'Economia e delle Finanze, dopo aver compiuto un'attenta disamina, aveva formulato motivati rilievi, ritenendo che quanto statuito dalla delibera del cda Enasarco fosse in difetto di presupposti e non conforme alle norme statutarie e regolamentari, non ravvisando né alcuna legittimazione né alcuna valida motivazione per il rinvio delle elezioni, già indette con delibera del 25 giugno 2019, considerato anche che il comma 6 dell'articolo 13 dello statuto della Fondazione

prevede che il diritto di voto è esercitato in modo telematico e che la relativa procedura elettorale, da tempo avviata, risultava già preordinata in tal senso.

Il Sottosegretario ha inoltre ribadito che non è stata posta alcuna condotta lesiva dai Ministeri vigilanti ma solo esercizio necessario a tutelare le garanzie costituzionali e i diritti degli iscritti, come peraltro sollecitato anche da una parte degli organi assembleari, ovvero i componenti della Coalizione a cui Anasf partecipa, che siedono in minoranza nell'attuale Cda. Sappiamo però che nemmeno l'invito dei Ministeri competenti di inizio aprile è servito a superare l'attuale stasi imposta alla procedura elettorale in corso e a ripristinare la legittimità dell'operato dell'Ente.

In una recente nota, la coalizione «Fare presto! e fare bene» sottolinea che è caduta nel vuoto anche un'altra richiesta, quella avanzata dai 5 consiglieri di minoranza del cda sulla possibilità per gli iscritti di chiedere l'anticipo sul Firr; altrimenti liquidabile solo al momento della cessazione dei rapporti di Agenzia. Tra questi, Alfonsino Mei ha rilevato come «dopo dieci settimane di emergenza coronavirus l'Italia

stia lentamente tornando a mettersi in moto, ma c'è un Paese che pare andare a due velocità: da una parte chi si impegna per tornare, responsabilmente, alla normalità; dall'altra chi fa del rinvio il proprio mantra, senza tenere conto, se non marginalmente, delle eccezionali difficoltà che

molti colleghi stanno affrontando e affronteranno ancora a lungo». In gioco, ha concluso Mei nella nota, «c'è il futuro di una categoria, ma anche di tanti uomini e donne e delle loro famiglie: bisogna fare presto, prima che sia troppo tardi».

A commentare l'attuale stallo della Fondazione sui vari fronti, anche il presidente Anasf Maurizio Bufi: «L'impegno profuso da Anasf in questa particolare situazione di emergenza sanitaria ed economica è ormai sotto gli occhi di tutti: per i nostri soci abbiamo messo in campo numerose attività di assistenza e di interpretazione dei decreti promulgati in questi mesi, in modo tale che i consulenti finanziari potessero continuare a svolgere la professione in modo del tutto sicuro e conforme alle regole. Allo stesso modo ci siamo dedicati a un programma di rinnovamento del nostro Ente di previdenza integrativa, con l'obiettivo di ottenere un risultato positivo alle elezioni, se solo le votazioni online si fossero potute effettuare. Ora è tempo di occuparci degli aspetti straordinari che non possono più attendere e accogliamo con favore la posizione del ministero del Lavoro e del Mef che ha accolto le nostre rimostranze sull'illegittimità del rinvio delle elezioni, intimando all'attuale maggioranza del Cda dell'Ente di ripristinare il diritto di voto dei suoi iscritti. Ma siamo preoccupati anche per le azioni che ancora non sono state intraprese dalla Fondazione e che consentirebbero maggiore respiro a una categoria che al pari di tante altre in Italia sta riscontrando difficoltà economiche oggettive, soprattutto per quanto riguarda il mondo degli agenti di commercio. Noi ce la stiamo mettendo tutta e continueremo a rimanere a fianco dei nostri colleghi per assicurare a tutti noi un futuro costruito su basi solide e da persone competenti», ha concluso Bufi. (riproduzione riservata)



maurini 2020

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

MiFID III, lavori in corso

di **Sonia Ciccolella**
Ufficio Studi Anasf

La Commissione europea ha come obiettivo completare l'Unione dei mercati dei capitali (Cmu) per intensificare l'Unione economica e monetaria e offrire un ambiente economico in cui piccole e medie imprese possano crescere. La Direttiva e il Regolamento sui mercati degli strumenti finanziari (MiFID II e MiFIR) sono i cardini della regolamentazione Ue del settore e promuovono mercati finanziari equi, trasparenti, efficienti e integrati, anche attraverso regole rigorose per la protezione degli investitori. In linea coi principi di una migliore regolamentazione, la Commissione ha deciso di lanciare una consultazione pubblica per raccogliere le opinioni delle parti interessate sul funzionamento della Direttiva e del Regolamento, per iniziare a valutare quali modifiche ed integrazioni implementare in previsione della redazione della MiFID III e capire se sia il caso di attuare in tempi più brevi una revisione mirata per affrontarne i limiti più urgenti. Anche Anasf ha inviato le sue considerazioni alla Commissione europea, anche attraverso il Fecif (European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries).

L'Associazione ritiene nel complesso che la Direttiva MiFID abbia aumentato la protezione degli investitori, suo obiettivo principale. Le regole di condotta previste nella Direttiva si sono però spesso tradotte in un eccesso di adempimenti, controlli e oneri burocratici in capo agli intermediari e agli operatori e in documentazione eccessiva e disomogenea per gli investitori, anche per disposizioni non coerenti tra loro contenute in direttive e regolamenti affini (ad es. disciplina sui KID). Per poter rispettare gli adempimenti necessari e rispettare la disciplina stabilita dalla MiFID II l'industria ha sostenuto costi di implementazione che di fatto hanno inciso sul costo sostenuto dall'investitore finale, il soggetto che principalmente la Direttiva si propone di tutelare. A seguire alcuni dei principali temi trattati dalla Commissione nella consultazione relativamente alle disposizioni MiFID relative alla protezione degli investitori su cui Anasf è intervenuta.

PRODUCT GOVERNANCE E VALUTAZIONE DI ADEGUATEZZA

Esiste un dibattito europeo sull'efficienza dei requisiti di product governance. Molti sostengono che questo approccio aggiunga ben poco benefico

Avviata una consultazione per valutare possibili modifiche alla Direttiva e al Regolamento europei sui mercati degli strumenti finanziari

alla valutazione di adeguatezza effettuata a livello individuale. In generale, Anasf rileva che esistono una serie di casistiche di fatto bloccate dalla normativa, spesso troppo rigorosa, che non consente di effettuare determinate scelte di investimento, anche su specifica richiesta del cliente. Occorrerebbe pertanto prevedere una certa flessibilità nelle valutazioni di investimento, effettuate nell'ambito del servizio di consulenza, per evitare che i soggetti che avrebbero maggiori prospettive in un investimento di lungo termine ne restino esclusi. La valutazione di adeguatezza attraverso il questionario di profilazione dell'investitore non consente infatti ad oggi di identificare in un solo profilo di rischio i diversi obiettivi del risparmiatore. Ci sono investitori che in base al test di adeguatezza hanno competenza e disponibilità economica, ma non hanno un profilo di rischio idoneo ad effettuare determinati investimenti che vorrebbero invece effettuare. Si potrebbe prevedere la possibilità per tali soggetti, supportati da un consulente finanziario, di superare tali limiti normativi, prevedendo che una parte del portafoglio disponibile possa essere lasciata alla libera scelta di investimento del cliente, senza intaccare se non in minima parte il patrimonio totale. Un altro caso è riferito ai giovani che non hanno grandi disponibilità economiche o esperienza, ma prospettive di lungo termine, per i quali potrebbero essere utili strumenti finanziari con un lungo orizzonte temporale, principalmente azionari, ottimali per i loro obiettivi di vita. È infatti ragionevole pensare che le esigenze di investimento di un giovane nel breve termine, ad esempio acquistare una casa, siano ben diverse da quelle di lungo periodo, ovvero

accantonare risparmi per ottenere un reddito sufficiente per il pensionamento. Un unico profilo di rischio non consente queste differenziazioni.

COMPARABILITÀ DELL'INFORMATIVA SUI COSTI

La Commissione si chiede se sia opportuno prevedere una maggiore comparabilità dei differenti tipi di prodotti di investimento accessibili a livello europeo, sviluppando un database per tutti o solo alcuni prodotti. Anasf ritiene che trasparenza e chiarezza delle informazioni siano due dei parametri di ri-

da te, non in linea con le sue reali esigenze ed obiettivi.

INCENTIVI

La Commissione si domanda se le attuali norme sugli incentivi siano adeguatamente calibrate per garantire che le imprese di investimento agiscano nel migliore interesse dei loro clienti e se sia necessario prevedere il divieto di incentivi, se sia possibile attuare questo divieto e quali sono le altre possibili opzioni.

Anasf ha sottolineato alla Commissione che l'imposizione di un unico modello di consulenza, su base indipendente, avrebbe, come prima conseguenza, la disgregazione di modelli di business consolidati, con immediato danno all'intero sistema di mercato. L'Associazione ha altresì sottolineato come, in Paesi come l'Italia, dove il mercato si è nel tempo particolarmente sviluppato, la consulenza su base indipendente, con meno dell'1% di incidenza, non abbia decisamente preso piede. Esma (European Securities and Markets Authority), in un recente Report sull'impatto di costi e incentivi nella MiFID II, ha evidenziato che nel caso di Stati membri con modelli di distribuzione incentrati sulle banche esiste il rischio che, a causa della perdita di incentivi alla vendita di prodotti di terzi, le banche possano reagire aumentando i modelli ad architettura chiusa. Esiste anche il rischio che vi sia una forte riduzione della prestazione del servizio di consulenza ai clienti al dettaglio in favore di servizi di sola esecuzione.

Anasf ha inoltre sottolineato che i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede hanno dimostrato di possedere adeguati contenuti professionali migliorativi nell'assistere i clienti anche nell'ambito della consulenza su base non indipendente. Occorre peraltro considerare, come sottolineato da Esma nel medesimo Report, che gli investitori non sono pronti e disposti a pagare per la consulenza indipendente. Per questo motivo, anche nelle giurisdizioni in cui sono state introdotte norme simili al regime di incentivi MiFID II, ad esempio, la Germania, la prestazione di consulenza indipendente in materia di investimenti non è stata in grado di affermarsi in modo significativo. Per cercare una soluzione, Anasf ha identificato una sorta di «terza via». Gli inducements

potrebbero cioè essere sostituiti da una commissione di consulenza, in una sorta di best practice eventualmente inseribile in un considerando, un ibrido tra inducement e parcella, che consentirebbe di risolvere i possibili conflitti d'interesse verso i costi applicati, obiettività delle soluzioni suggerite e un effettivo contenimento dei costi complessivi.

ROBO - ADVICE

La Commissione, considerando anche gli sviluppi FinTech, si chiede se determinate disposizioni sui servizi di investimento, come la consulenza in materia di investimenti, dovrebbero adattarsi alla fornitura di servizi tramite robo-advice o altre tecnologie digitali.

Anasf ha evidenziato che i dispositivi automatizzati possono essere utilizzati per fornire consigli di base e generici, che possono consentire agli investitori, in particolare quelli meno esperti e informati, di comprendere l'esigenza di avvalersi di raccomandazioni personali più efficaci per i propri investimenti. È quindi necessaria una distinzione tra consulenza finanziaria, intesa come servizio professionale completo che soddisfa efficacemente le esigenze dei risparmiatori, i loro obiettivi di investimento e le loro caratteristiche, e una consulenza finanziaria base con mera funzionalità informativa.

La prestazione dei servizi finanziari supportata dall'interazione umana è inoltre un driver efficace per l'educazione finanziaria. Al contrario, l'automazione senza l'intervento umano non trasmette alcuna forma di educazione.

LIMITAZIONI DELLA LEGISLAZIONE NAZIONALE

Anasf ha ribadito quanto espresso più volte. L'Italia è l'unico Stato membro dell'Unione europea a non contemplare la figura dell'agente collegato persona giuridica e, dunque, a non aver recepito integralmente l'istituto del tied agent MiFID. Nel nostro Paese l'unica figura professionale che corrisponde all'agente collegato MiFID è il consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede, il quale è esclusivamente persona fisica. Tale anomalia è suscettibile di precludere la parità di trattamento tra gli operatori nazionali e quelli degli altri Stati membri Ue a svantaggio dei primi. (riproduzione riservata)



La Commissione europea

ferimento della Direttiva MiFID. Creare un database con informazioni su tutti i prodotti di investimento può sembrare un'ottima soluzione per facilitare la comparabilità dei prodotti da parte degli investitori retail. Tuttavia, se tale confronto avviene solo o principalmente sul costo del prodotto senza tenere in considerazione altri elementi essenziali imprescindibili nella scelta del giusto prodotto in cui investire, ad esempio finalità dell'investimento, esigenze che spingono a effettuare un investimento, rischi, orizzonte temporale, caratteristiche specifiche del prodotto, allora l'informazione così rappresentata sarebbe fuorviante. Creare un database di prodotti crea il rischio che tale banca dati divenga una sorta di «mercato di prodotti» ma, come emerge dalle numerose rilevazioni sui livelli di educazione finanziaria dei cittadini europei, gli investitori spesso non hanno conoscenze e competenze sufficienti per valutarne le caratteristiche in autonomia, senza il supporto di un professionista esperto che possa consigliarli e aiutarli a comprendere tutti gli elementi essenziali di ciascun prodotto. Il rischio è che l'investitore effettui scelte di investimento fai

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Modello dall'Europa

Pagina a cura
di **Sonia Ciccolella**
Ufficio Studi Anasf

Esma pubblica il Report finale con le Linee Guida sulle commissioni di performance nei fondi UCITS. Al centro la tutela degli investitori

Il 31 ottobre dello scorso anno si è chiusa la consultazione promossa dall'Esma e dedicata all'introduzione di Orientamenti sulle commissioni di performance nei fondi comuni UCITS. Anche Anasf ha partecipato, inviando all'Autorità il suo contributo. Obiettivo dell'Esma è superare l'attuale mancanza di armonizzazione nella definizione della struttura delle commissioni di performance e delle circostanze in cui esse possono essere corrisposte, così da assicurare il level playing field in ambito Ue e allineare gli interessi dei gestori e degli investitori. Nel definire i principi alla base delle linee guida, Esma ha preso in considerazione le Good Practice elaborate a livello internazionale dalla IOSCO, nonché i risultati della survey condotta nel 2018 presso le autorità dei singoli Stati membri, al fine di raccogliere informazioni su regole e pratiche attualmente in uso nei vari Paesi (dalla survey è

peraltro emersa la mancanza di armonizzazione tra ordinamenti). Esma propone nel documento finale cinque linee guida che affrontano altrettanti punti: i principi generali sui metodi di calcolo delle commissioni di performance, la coerenza tra il modello delle commissioni di performance e gli obiettivi, la strategia e la politica di investimento del fondo, la frequenza per la cristallizzazione, il recupero delle performance negative e, infine, la disclosure del modello delle commissioni di performance.

In linea generale, i partecipanti alla consultazione hanno concordato con l'approccio di Esma di introdurre standard minimi per i modelli di commissioni di performance. Anasf, in particolare, ha espresso l'auspicio che tale standardizzazione non sacrifichi la necessaria flessibilità del mercato per consentire ai

singoli attori di differenziarsi e mostrare il proprio valore alla clientela, in virtù del principio di libertà di iniziativa economica.

Tra i principali punti su cui si sofferma Esma nel Report finale pubblicato lo scorso 3 aprile c'è la coerenza tra il modello delle commissioni di performance e gli obiettivi, la strategia e la politica di investimento del fondo. Anasf ritiene che la coerenza sia un elemento imprescindibile che dipende anche dalla chiarezza del parametro utilizzato. E nell'interesse degli investitori avvalersi di benchmark facilmente identificabili in base al mercato di riferimento, evitando l'eccessiva complessità. Esma introduce alcuni indicatori di coerenza da applicare nel caso in cui un fondo gestito in riferimento a un benchmark calcoli le performance fees sulla base di un indice di

riferimento. Sul piano della frequenza della cristallizzazione, ovvero il periodo durante il quale matura la commissione di performance e al cui termine tale commissione diventa pagabile al gestore, l'Associazione ha indicato che tale periodo di cristallizzazione dovrebbe essere pari a un anno. Più in generale secondo l'Associazione, tutti i parametri temporali, compreso quello di riferimento della performance, dovrebbero essere riferiti al periodo di un anno. Preso atto dei contributi ricevuti, la raccomandazione dell'Esma conferma quanto richiesto da Anasf e stabilisce che la frequenza per la cristallizzazione non dovrebbe superare il limite di una volta all'anno, in linea con le pratiche IOSCO.

Anasf, inoltre, nel parere inviato aveva evidenziato come le linee guida Esma debbano tenere conto dell'attività di

gestione dei fondi comuni in relazione a quelli che sono gli specifici andamenti del mercato e, di conseguenza, della capacità del gestore di sovraperformare in caso di rendimenti di mercato positivi e di contenere le perdite in caso di andamenti negativi. Esma ha condiviso tale osservazione e, al fine di evitare il disallineamento degli interessi tra il gestore del fondo e gli investitori, ha previsto che la performance fee venga pagata anche nel caso in cui il fondo abbia avuto una performance al di sopra del benchmark, ma negativa, purché nel KIID sia fornito un avviso di rilievo per l'investitore. In conclusione, Anasf ritiene centrale il principio della trasparenza e della chiarezza delle informazioni, per consentire ai risparmiatori, specialmente a quelli meno esperti, di fare delle scelte di investimento consapevoli. (riproduzione riservata)

Inducement: più trasparenza

La Commissione Europea ha chiesto all'Esma una valutazione tecnica sull'applicazione dei requisiti MiFID nei diversi Stati membri

Il 17 luglio 2019 l'Esma ha pubblicato una Call for evidence avente ad oggetto l'impatto sul mercato dei requisiti di trasparenza previsti dalla direttiva MiFID II in tema di incentivi, costi e oneri. L'Autorità ha quindi avviato una consultazione e anche Anasf ha inviato il suo contributo.

Nel report finale, pubblicato lo scorso 31 marzo, viene delineato il parere tecnico reso alla Commissione Europea sulla base delle risposte pervenute, che rappresenta uno step importante nei lavori che dovrebbero condurre alla revisione dell'attuale direttiva MiFID. Per quanto riguarda la disciplina degli inducement, Esma conferma che gli intermediari sono chiamati a indicare i costi delle transazioni effettuate per conto dei clienti isolando gli incentivi dai costi dei prodotti. L'Autorità concorda inoltre sul fatto che i prodotti di investimento comparabili dovrebbero essere soggetti alle stesse regole, a meno che non vi sia una ragione evidente a sostegno di norme divergenti.

Alcuni partecipanti alla Call for evidence hanno richiesto di introdurre il divieto di incentivi per evitare conflitti di interesse. Esma analizzando l'attuale contesto europeo, considerando altresì che l'impatto di tale divieto varierebbe tra gli Stati membri in base alla prevalenza dei modelli di distribuzione esistenti, ha ritenuto di raccomandare alla Commissione di non vietare gli incentivi per tutti i prodotti al dettaglio in tutta l'Unione e di fare

affidamento invece su opzioni alternative per migliorare la comprensione da parte dei clienti degli incentivi e del funzionamento del regime MiFID II esistente. Ad esempio, un'opzione potrebbe essere quella di rafforzare i requisiti MiFID sulla valutazione di adeguatezza. Si potrebbe chiarire che le imprese, anche se operano in modelli ad architettura chiusa, dovrebbero valutare i loro prodotti rispetto a prodotti di terze parti e dovrebbero fornire dettagli nella valutazione di adeguatezza di eventuali alternative meno complesse e/o costose. Sarebbe opportuno, inoltre a medio-lungo termine, investire nell'educazione finanziaria per sensibilizzare gli investitori al dettaglio sull'importanza del servizio di consulenza. Esma ritiene inoltre che vietare gli incentivi per i soli prodotti MiFID possa creare condizioni di disparità con altri tipi di prodotti, ad esempio i prodotti assicurativi.

In generale l'Autorità ritiene che le imprese dovrebbero portare all'attenzione dei propri clienti il miglioramento della qualità dei servizi di cui già beneficiano o di cui potrebbero beneficiare. L'elenco di tali servizi di miglioramento della qualità dovrebbe essere facilmente accessibile e aggiornato su base continua, di modo che gli investitori ne siano sempre informati.

Sul piano dei costi e degli oneri, Esma ritiene che l'illustrazione dell'impatto dei costi sul rendimento possa essere utile e dovrebbe essere mostrata sia su base ex ante che ex post, anche se l'Autorità ancora non dispone di dati sufficienti per valutare quale illustrazione e metodo di calcolo sarebbero i più efficaci nel richiamare l'attenzione degli investitori sull'impatto dei costi sul rendimento.

Secondo Esma i prodotti di investimento con le stesse caratteristiche dovrebbero essere trattati allo stesso modo. Pertanto, non solo gli strumenti finanziari, ma anche prodotti di investimento simili, in primis i prodotti assicurativi, dovrebbero essere soggetti al regime di informativa sui costi e gli oneri stabilito dalla MiFID II. Alcuni stakeholder hanno suggerito la creazione di una nuova categoria di clienti al dettaglio «semiprofessionali» che potrebbero rinunciare ai requisiti informativi sui costi. ESMA conviene che sia opportuno consentire una maggiore flessibilità nella disciplina per determinate categorie di clienti, ma non ritiene necessaria o auspicabile la creazione di una nuova sottocategoria di clienti al dettaglio, poiché ciò complicherebbe ulteriormente l'attuale regime.

L'Autorità rileva inoltre una scarsa

armonizzazione tra discipline europee correlate tra loro. Sulla base del parere ricevuto da alcune autorità nazionali e dagli operatori di mercato sembra che, anche laddove le informazioni sui costi MiFID II e Priips/Ucits si sovrappongono, le imprese di investimento non facciano affidamento sulle informazioni disponibili nel Kid/Kiid per la loro informativa sui costi MiFID II. Evidenza rilevata e confermata anche da Anasf, la quale ritiene che il kid potrebbe divenire lo strumento attraverso il quale comunicare i costi alla clientela. In tale ambito, Anasf sottolinea l'importanza della trasparenza nella disclosure dei costi agli investitori, sottolineando al contempo la rilevanza della qualità del servizio, determinata da elementi quali la capacità di comprensione delle caratteristiche ed esigenze della clientela, l'ampiezza delle soluzioni a disposizione dell'investitore, nonché la capacità di spiegare in modo approfondito tutti gli elementi di rilievo. I consulenti finanziari da sempre hanno contribuito alla conoscenza, da parte della clientela, degli elementi determinanti per la scelta di servizi e prodotti finanziari, ivi compreso il dato sui costi. L'applicazione della MiFID II non ha quindi rappresentato, sotto questo aspetto, un elemento di novità né di criticità per la categoria. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Stefania Ballauco

Un aiuto ai consulenti

Irap, indennità e contributi a fondo perduto: un viaggio nel decreto Rilancio sulle misure di sostegno economico previste a favore della categoria dei cf

Il decreto Rilancio del 19 maggio 2020 n. 34, che seguirà il proprio iter parlamentare, ha previsto alcune misure che potrebbero apportare un sostegno economico-finanziario all'attività dei consulenti finanziari e ai loro dipendenti.

Capitolo Irap (Art. 24). È stato eliminato il versamento del saldo Irap relativo al 2019, mentre resta dovuto l'acconto per il medesimo periodo di imposta che si è versato nel corso del 2019 (che quindi non sarà rimborsabile o se non versato sarà comunque da versare). Non è, inoltre, dovuto il versamento della prima rata dell'acconto Irap relativa al periodo di imposta 2020. Ovviamente quanto non versato in sede di primo acconto quest'anno andrà versato l'anno prossimo in sede di pagamento del saldo relativo al periodo di imposta 2020.

Indennità di 600 euro per il mese di aprile (art. 84). L'indennità di 600 euro prevista dall'art. 28 del dl Cura Italia viene erogata anche per il mese di aprile 2020. Chi ha già ricevuto il bonus di marzo lo vedrà accreditato in automatico nei prossimi giorni sul sito dell'Inps.

Contributo a fondo perduto (art. 25). Il dl Rilancio prevede un contributo a fondo perduto a favore anche dei consulenti finanziari, che spetta a condizione che l'ammontare del fatturato e dei corrispettivi del mese di aprile 2020 sia inferiore ai due terzi dell'ammontare del fatturato e dei corrispettivi del mese di aprile 2019. L'ammontare minimo del contributo è di 1.000 euro. In deroga alla condizione del calo del fatturato, il contributo a fondo perduto spetta in ogni caso (anche se non vi è stato calo del fatturato) ai consulenti finanziari che hanno iniziato l'attività a partire dal 1° gennaio 2019 e a coloro che hanno il domicilio fiscale o la sede operativa in zone che prima dell'emergenza Covid già versavano in stato di emergenza a causa di altri eventi come ad esempio a causa di eventi sismici.

L'ammontare del contributo a fondo perduto è determinato applicando una percentuale alla differenza tra l'ammontare del fatturato del mese di aprile 2020 e l'ammontare del fatturato di aprile 2019, come segue:

- 20% per i cf con ricavi o compensi non superiori a euro 400.000 nel periodo d'imposta 2019;
- 15% per i cf con ricavi o compensi superiori a euro 400.000 e fino a un milione di euro nel periodo di imposta 2019;
- 10% per i cf con ricavi o compensi superiori a un milione

di euro e fino a cinque milioni di euro nel periodo di imposta 2019.

Al fine di ottenere il contributo a fondo perduto, i consulenti fi-

nanziari dovranno presentare, esclusivamente in via telematica, un'istanza all'Agenzia delle Entrate, con l'indicazione della sussistenza dei requisiti, la quale

emanerà un provvedimento con cui saranno definite le modalità di effettuazione dell'istanza. Un'analisi completa e approfondita di questi e altri aspetti del

Decreto Rilancio sono disponibili per i soci Anasf nella Circolare pubblicata il 21 maggio sul sito dell'Associazione. (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 milioni di dollari di asset investiti in azioni statunitensi e 101* 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 31 marzo 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

Anasf fa tutto esaurito

di Francesca Pontiggia

Il racconto dei webinar organizzati dall'Associazione per rimanere vicina ai consulenti anche da remoto, nonostante lo stop degli incontri dal vivo

Continua l'impegno di Anasf per consentire agli associati di proseguire la propria attività di formazione e aggiornamento professionale anche nelle settimane di fermo della consueta proposta seminariale in presenza a cura dell'Associazione.

Come tante realtà della consulenza finanziaria, Anasf si è attivata per organizzare diversi appuntamenti online e la risposta dei soci è stata senza precedenti. I 12 webinar Anasf, organizzati in collaborazione con Progetica, hanno tutti raggiunto il sold out in poche ore dalla pubblicazione dei singoli appuntamenti, con l'iscrizione di oltre 5.000 persone e l'effettiva presenza di quasi 3.500 soci, che, in questo periodo complicato e denso di impegni e nuove sfide, hanno trovato il tempo di dedicarsi alla propria formazione, scegliendo di farlo insieme ad Anasf, che, in questo ambito, li accompagna da oltre 40 anni. «Il motivo del successo, in parte inatteso, è senz'altro da individuare nella scelta dei temi che si è deciso di trattare», commenta Luigi Conte, vicepresidente vicario dell'Associazione e responsabile dell'area Formazione e rapporti con le università del Comitato Esecutivo, che prosegue: «Abbiamo dato ovviamente spazio all'attualità più stringente con titoli che da un lato hanno fornito strumenti comunicativi e relazionali per far fronte alla crisi e, dall'altro, hanno illustrato a beneficio dei tanti partecipanti tutte le novità normative, dal punto di vista legale e fiscale, che si sono susseguite a ritmi sostenuti in questi mesi. L'obiettivo era fornire ai consulenti consigli utili su come relazionarsi con i risparmiatori, ma anche tutte le carte per essere il più aggiornati possibile sulla situazione straordinaria attuale».

Il primo webinar a cura di Sergio Sorgi, Fondatore di Progetica, dal titolo «Uno sguardo oltre la crisi», ha proposto spunti di riflessione utili a inquadrare il ruolo del cf e le attività comunicative con i clienti all'interno di uno scenario di crisi inatteso e a seguito dell'elevato numero di iscrizioni, e si è svolto in quattro repliche.

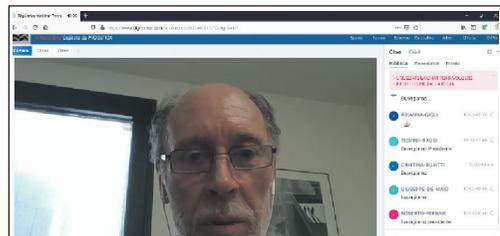
Il secondo titolo è stato «Covid-19: l'impatto sull'attività di consulente finanziario nei rapporti con i clienti e con l'intermediario» a cura di Luca Frumento, avvocato e consulente dell'Associazione, che ha svolto in due edizioni un'analisi approfondita dei decreti per fornire strumenti di tutela del consulente volti a evitare possibili profili di responsabilità di natura penale, amministrativa, disciplinare e



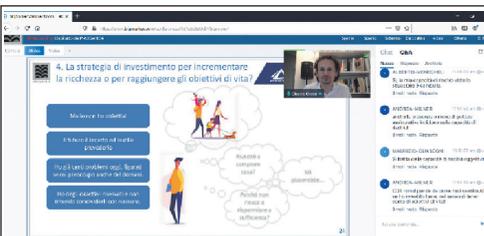
Le battute finali del primo webinar Anasf con Sergio Sorgi di Progetica il 9 aprile 2020



L'avvocato Luca Frumento e Luigi Conte in occasione del webinar del 7 maggio 2020



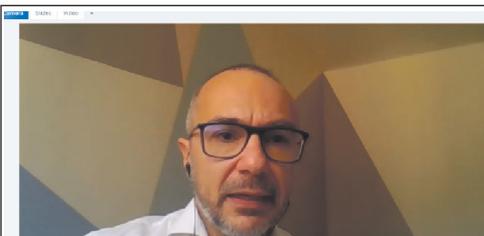
L'intervento di apertura del webinar Anasf dell'8 maggio del presidente Maurizio Bufi



L'incontro online Anasf dell'8 maggio 2020 con Claudio Grossi di Progetica



Un momento del webinar dell'avvocato Frumento il 7 maggio 2020



L'avvocato Fabrizio Cavallaro interviene al webinar Anasf del 14 maggio 2020

Russo De Rosa Associati, il 26 maggio alle ore 15,00, per il quale si contano ancora pochi posti disponibili. Sempre in pagina anche una raccolta delle immagini degli incontri di aprile e maggio.

La buona riuscita dell'esperimento emerge non solo dai numeri raggiunti grazie alla scelta di titoli di interesse: «la sfida che ci si è presentata è stata anche quella di trasferire nella modalità online non solo la qualità degli approfondimenti che l'Associazione destina ai propri soci, ma anche l'elemento fondamentale del confronto e della partecipazione attiva che sono parte integrante della formazione Anasf in presenza», rileva Germana Martano, direttore generale Anasf. «Pur essendoci margini di miglioramento e qualche elemento ancora da affinare nelle modalità, in questi primi webinar pilota, grazie allo strumento della chat, utilizzato fin dal primo incontro con Sergio Sorgi, il 9 aprile, i partecipanti hanno potuto interagire con i relatori, creando un dialogo che a chi frequenta i nostri seminari dal vivo ha senz'altro ricordato alcuni dei momenti di Q&A che si svolgevano a chiusura di ogni incontro in presenza, quando ai relatori e ai soci presenti era possibile dialogare sui temi trattati», ha concluso il direttore generale.

Importante anche sottolineare come i webinar abbiano consentito ai presenti di ottenere ore per il mantenimento della certificazione Efp nelle modalità Eip, Efa ed Efp - 3 ore per ogni incontro - come anche che sia stato attivato un test online di verifica delle competenze acquisite da svolgere al termine degli appuntamenti, idoneo ai fini dell'obbligo di aggiornamento professionale del Regolamento Intermediari Consob. Tutto questo è stato reso possibile anche dalla partecipazione di J.P. Morgan Asset Management e Goldman Sachs Asset Management, già partner Anasf nella consueta tornata formativa in presenza, che hanno aderito con entusiasmo all'esperimento, arricchendo ogni intervento con una loro view sui mercati e rispondendo alle tante domande che arrivavano via chat dai partecipanti. La formazione online non si ferma e sono in fase di organizzazione nuove tappe per il mese di giugno, che saranno presto online sul sito www.anasf.it. (riproduzione riservata)

I WEBINAR ANASF 2020				
DOCENTE	WEBINAR	PARTNER DELL'EVENTO	DATA	
Sergio Sorgi, Fondatore Progetica	Uno sguardo oltre la crisi	J.P. Morgan Asset Management	giovedì 9 aprile 2020	
			martedì 14 aprile 2020	
			giovedì 16 aprile 2020	
Luca Frumento, Avvocato e Consulente Anasf	Covid-19: l'impatto sull'attività di consulente finanziario nei rapporti con i clienti e con l'intermediario	J.P. Morgan Asset Management	venerdì 24 aprile 2020	
			giovedì 30 aprile 2020	
Claudio Grossi, Progetica	Portafogli anticrisi o consulente antifragilità?	J.P. Morgan Asset Management	giovedì 7 maggio 2020	
			Goldman Sachs Asset Management	venerdì 8 maggio 2020
Fabrizio Cavallaro, socio studio legale e tributario Russo De Rosa Associati	La Fase 2 del sistema economico (imprese e famiglie): con quale cassa ripartire?	J.P. Morgan Asset Management	lunedì 11 maggio 2020	
			Goldman Sachs Asset Management	giovedì 14 maggio 2020
			J.P. Morgan Asset Management	lunedì 18 maggio 2020
			J.P. Morgan Asset Management	mercoledì 20 maggio 2020
		J.P. Morgan Asset Management	martedì 26 maggio 2020	

risarcitoria. L'8 e l'11 maggio è stata la volta dell'approfondimento di Claudio Grossi di Progetica dal titolo «Portafogli anticrisi o consulente antifragilità?», con l'obiettivo di valorizzare l'attività consulenziale che le ricer-

che internazionali chiamano «fattore X», cioè il beneficio per il cliente di avere un consulente al suo fianco, in particolare modo quando i mercati sono molto volatili e quando le emozioni prendono il sopravvento. In pagina è possibile visionare

le prime 11 tappe svolte e i dettagli dell'ultimo appuntamento in programma al momento: «La Fase 2 del sistema economico (imprese e famiglie): con quale cassa ripartire?» a cura dell'avvocato Fabrizio Cavallaro, socio dello studio legale e tributario

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Vinta la sfida online

Pagina a cura di Arianna Porcelli

La fine dell'anno scolastico è alle porte e gli alunni che hanno dovuto affrontare il secondo quadrimestre ricorrendo alla didattica a distanza, imposta a causa del Covid19, fanno la media dei voti per prevedere la pagella di fine anno, quando anche la sperimentazione della fase 2 avrà dato il suo responso. economic@mente – METTI IN CONTO IL TUO FUTURO non ha arrestato la sua corsa ed è rimasto al fianco degli studenti, anche durante la situazione di emergenza nazionale, per proseguire l'attività di alfabetizzazione ormai in campo da oltre dieci anni. La pianificazione finanziaria, la focalizzazione degli obiettivi, il risparmio per l'imprevisto e l'investimento coscienzioso sono tutti temi trattati nel progetto targato Anasf e ideato con Progetica, che oggi trovano un'ulteriore conferma della loro importanza nell'organizzazione delle risorse personali, in vista di un benessere finanziario anche in momenti di crisi. La risposta di Anasf, che ha proposto lo svolgimento di econo-

Sono 11 i corsi di economic@mente svolti in modalità e-learning con gli studenti del terzo, quarto e quinto anno. Le scuole e i formatori coinvolti



La classe del Boselli-Alberti di Savona tenuta dal formatore Emanuele Di Napoli



Il liceo Vico di Napoli in ascolto con il formatore Silvio Iacomino



Il formatore Luca Ghidini e gli studenti del Liceo Bertolucci di Parma

mic@mente in modalità online, ha permesso di portare a termine parte dei corsi del progetto, rimasti in sospeso a causa della forzata chiusura delle scuole. Con la regione Campania al primo posto, a partecipare alla sfida dell'online sono stati il Liceo Mazzini e Gian Battista Vico di Napoli, l'Istituto Virtuoso di Salerno e il Sacro Cuore di Napoli. Per il Lazio, sono stati coinvolti gli studenti dell'Istituto Guglielmo Marconi e Bonifacio VIII di Anagni (Fr). Risalendo la penisola l'idea di proseguire l'erogazione dei moduli di economic@mente in modalità virtuale è stata accolta con favore dal Liceo Bar-

tolucci di Parma e dall'Istituto Boselli-Alberti di Savona. Sono state concluse le lezioni online, i primi di maggio, anche nella provincia di Alessandria, con gli studenti del Liceo Galilei. Il plauso va ai formatori Anasf che si sono fin da subito attivati e impegnati per svolgere le lezioni a distanza: Alessandro Cascia, Manilo Caputo, Emanuele Di Napoli, Lucia Fratangeli, Luca Ghidini, Riccardo Greco, Silvio Iacomino, Daniela Iovino, Alessandro Musumeci, Maria Prato, Anna Maria Pastorini, Stefania Vecchi. I formatori riportano all'unanimità un'esperienza sfidante e

positiva: attraverso le piattaforme utilizzate dalle scuole è stato possibile interagire attraverso strumenti audio e video con i ragazzi, riflettere con loro sui temi trattati e svolgere le parti interattive del progetto utilizzando la chat delle piattaforme. Le lezioni in presenza non sono sostituibili, ma la formazione online si è dimostrata una valida alternativa. «Per Anasf l'alfabetizzazione finanziaria è un tipo di attività che non dovrebbe fermarsi davanti a una crisi economica, bensì aumentare la sua diffusione. L'Associazione ha dimostrato di sapersi adattare alla mutabile

realtà del sistema scolastico italiano e ha trovato il modo di diffondere i contenuti di economic@mente e arrivare nelle case degli studenti»: così ha commentato Germana Martano, Direttore generale di Anasf. Le scuole interessate e i formatori Anasf che vogliono attivarsi per erogare il progetto con la didattica online nelle ultime settimane di questo anno scolastico che volge al termine possono chiedere informazioni scrivendo a formazione@anasf.it o contattando l'area Formazione al centralino Anasf 02-67382939. (riproduzione riservata)

In pista con gli studenti

È disponibile il nuovo bando della Borsa di Studio Ivo Taddei per i laureati in materie economico-finanziarie. Tutti i dettagli per partecipare

La dicotomia tra un sistema scolastico di elevato standard e un mercato del lavoro poco dinamico porta molti giovani laureati a migrare all'estero, alla ricerca di un futuro lavorativo promettente. Come trattenere le eccellenze italiane diventa un tema spinoso e ogni settore mette in campo le proprie strategie per attrarre i laureati più meritevoli. Anasf svolge la sua parte e punta sugli studenti con un profilo economico-finanziario promuovendo anche per il 2020 la Borsa di studio Ivo Taddei, dell'importo complessivo di 3.000 euro. «L'impegno è cominciato nel lontano 2007 con la prima edizione del concorso e quest'anno siamo giunti alla quattordicesima. Questa Borsa di studio è pensata come un investimento sul futuro e sulla formazione dei ragazzi, un incentivo a proseguire gli studi in ambito economico-finanziario. Per Anasf rappresenta un'iniziativa concreta per promuovere l'eccellenza nel settore finanziario ma anche nella professione, incoraggiando l'ingresso di nuove leve nel mondo della consulenza finanziaria e favorendo il ricambio generazionale tra i professionisti del risparmio», ha dichiarato Luigi Conte, vicepresidente Vicario Anasf. L'ultima vincitrice della Borsa di studio Ivo Taddei, quella del 2019, è Sofia Federici, laureata in Economia: banche, aziende e mercati, dell'Università degli Studi di Macerata con votazione 110 e Lode e una tesi dal titolo «Mifid II: le novità riguardanti la tutela dell'investitore. L'importanza del ruolo del consulente finanziario». La

vincitrice della XIII edizione ha scelto di proseguire la sua formazione e di specializzarsi per ottenere la Laurea Magistrale in Mercati e intermediari finanziari, presso l'Università degli Studi di Macerata.

Il XIV bando Anasf. Sono invitati a concorrere al nuovo bando tutti gli studenti che abbiano concluso un percorso di laurea triennale in ambito economico e sono iscritti, al momento dell'invio della domanda di partecipazione, ad un corso di laurea magistrale in classi di ambito economico-finanziario, presso un'università italiana legalmente riconosciuta. Di seguito le classi di laurea magistrale ammesse per partecipare al bando: LM 16 – Finanza, LM 56 – Scienze dell'economia, LM 77 - Scienze economico-aziendali, LM 82 – Scienze statistiche, LM 83 - Scienze statistiche, attuariali e finanziarie.

La documentazione per concorrere. Gli studenti interessati a partecipare alla selezione per l'ottenimento della Borsa di studio devono inviare ad Anasf i seguenti documenti: il modulo di partecipazione; i documenti, su carta intestata rilasciati dall'università (o autocertificazione), che attestano il conseguimento della laurea di primo livello e l'immatricolazione a una laurea magistrale presso un ateneo italiano



Il Bando e il modulo di partecipazione, da compilare in tutte le sue parti, sono disponibili alla sezione «Concorsi» del sito Anasf www.anasf.it/concorsi.

Criteri di valutazione delle domande in concorso. L'assegnazione del punteggio complessivo ad ogni candidato ai fini della stesura di una graduatoria avverrà tenendo conto in particolare dei seguenti elementi: i contenuti dell'elaborato conclusivo o del progetto di laurea di primo livello, il voto di laurea di primo livello e il percorso di laurea condotto in tempi regolari.

Modalità e termine per inviare la domanda di partecipazione. I candidati interessati a partecipare al concorso 2020 dovranno inviare i documenti sopra elencati unitamente alla domanda di partecipazione tramite e-mail all'indirizzo formazione@anasf.it. Saranno accettate solo le domande complete di tutta la documentazione richiesta e spedite in Associazione **entro e non oltre il 30 dicembre 2020**. La determinazione del vincitore avverrà entro il mese di giugno 2020 e l'erogazione dell'importo avverrà in un'unica soluzione entro lo stesso anno. In caso di ex equo l'importo complessivo previsto per la borsa di studio verrà suddiviso tra tutti i partecipanti. (riproduzione riservata)

legalmente riconosciuto, in una delle classi previste dall'articolo 2 del bando e precedentemente elencati. I documenti devono essere comprensivi dell'anno di immatricolazione e degli esami sostenuti al momento della candidatura. Da allegare anche la descrizione e la copia dell'elaborato conclusivo o del progetto di laurea di primo livello in formato elettronico, oltre alla fotocopia di un documento d'identità valido, con foto del candidato.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Costruire la professione

di Marco Deroma
presidente di Efpa Italia

Parlamo spesso dell'importanza del ruolo del consulente finanziario, per il risparmiatore, ma anche per il Paese. Tuttavia, ci troviamo anche a scontrarci con un servizio che molte volte non viene valutato nel modo corretto o dato per scontato, non vedendone riconosciuto a pieno il reale valore aggiunto.

Efpa Italia, quale affiliata italiana della European Financial Planning Association, ha la possibilità unica di potersi confrontare e di poter condividere le proprie esperienze con altre realtà attive a livello europeo. In quest'ambito, recentemente un collega di Efpa Israel, Dan Dobry (membro del SQC - Standard And Qualifications Committee di EFPA Europe), ci ha offerto un interessante spunto per riflettere su quale strada debba percorrere la consulenza per rafforzare la percezione del pubblico e per offrire il proprio contributo in questo necessario percorso di innalzamento della figura del consulente finanzia-

Da Efpa Israel interessanti spunti di riflessione per capire come creare una nuova generazione di professionisti della consulenza finanziaria



rio. Potremmo definirlo quasi un personal branding per l'intero settore.

Il collega analizza la rilevante differenza e la concatenazione tra i termini «occupazione» e «professione». Per occupazione si intende un'attività che permette ad una persona di percepire un guadagno. Quando questa attività richiede una formazione specialistica, così come specifiche competenze e qualifiche, essa può essere definita una professione. Ovviamente, quando ci riferiamo alla consulenza finanziaria, la denominazione ad essa associata è quella

di professione. Questo perché per poter svolgere questa funzione in maniera completa è necessario possedere una preparazione approfondita, sia tecnica che sensibile, e nessuno più di Efpa si può fare portavoce dell'enorme importanza rivestita da conoscenze e competenze nell'esercizio del servizio di consulenza.

Cosa rende però, scientificamente, un'occupazione una professione? Dall'insieme di molteplici studi sono emersi vari criteri utili a differenziare i due termini. Il primo è la presenza di un corpus di conoscen-

za unico, organizzato, che abbia una metodologia apprendibile e un attivo processo di ricerca. La complessità del bagaglio conoscitivo, tuttavia, deve essere tale da richiedere un insegnamento strutturato attraverso un curriculum accademico. Una professione deve poi avere una valenza sociale, dare il suo apporto per il bene della comunità e deve essere riconosciuta da essa come essenziale. Non deve perciò asservire a se stessa ma offrire un servizio che faccia bene agli altri. Possiamo affermare che ciò si applica perfettamente al mondo finanziario.

È possibile però anche riflettere su questi punti per cercare di delineare quello che potrebbe essere il futuro della professione e per dare vita a una nuova generazione di consulenti finanziari più consapevoli e arricchiti nel loro ruolo. È importante altresì che si lavori per generare maggiori percorsi di formazione ad hoc, che accompagnino i giovani nell'intraprendere questa carriera. Come suggerisce Dobry, la ricerca accademica deve aiutare i giovani professionisti e la categoria deve impegnarsi per mantenere elevati gli standard qualitativi del servizio, affinché non si venga a perdere il ruolo sociale del consulente. Ancora una volta emerge come sia imprescindibile investire nella formazione e nella qualità, qualcosa di cui Efpa si è sempre fatta portavoce, a fianco di consulenti e risparmiatori. (riproduzione riservata)

Fecif, nuovo board per nuovi goal

Lil 7 maggio si è riunito in videoconferenza il General Meeting di Fecif per il rinnovo delle cariche per i prossimi tre anni. L'assemblea ha nominato per il Board Martin Klein (Votum-Germania) come nuovo Chairman, Vania Franceschelli (Anasf-Italia) Vice-Presidente, Paul Stanfield (Feifa UK) è stato riconfermato segretario generale e Michael Lodhi (Spectrum International Financial Advisers) nuovo tesoriere. Per l'Advisory Committee il nuovo presidente è David Charlet (Anacofi-Francia); in quota Anasf è stata confermata Sonia Ciccolella.

Per quello che riguarda il Fepi, la Federazione nata all'interno del Fecif con il compito di occuparsi del tema delle pensioni in Europa, è stato riconfermato presidente Emanuele Carluccio, presidente di Efpa Europe.

Anasf continua a essere capofila per tutte le consultazioni Mifid II e Vania Franceschelli, assieme a Kevin Mudd, ha lanciato l'idea di creare all'interno del Fecif una commissione sui temi della sostenibilità, per rispondere sia alle consultazioni, sia per essere un faro per i consulenti finanziari e

per le Autorità competenti europee: principali argomenti trattati saranno il cambiamento climatico, l'educazione finanziaria, i millennials e il gender gap.

Inoltre è stato creato un Comitato Sviluppo, di cui Franceschelli fa parte, per analizzare e creare strategie per coinvolgere all'interno del Fecif tutte le associazioni di consulenti finanziari europee, visto che alcuni Paesi non sono ancora rappresentati.

La mission del Fecif per i prossimi anni sarà anche quella di sviluppare

ricerche e studi sui temi più importanti per la categoria. A tal proposito, sono stati presentati i dati della ricerca svolta tra i consulenti finanziari di tutta Europa sull'impatto dell'emergenza Covid-19 sull'attività, da cui è emerso che i consulenti finanziari ritengono che l'impatto della crisi sarà maggiore nel breve periodo, mentre nel lungo termine si dichiarano cautamente ottimisti, visto che ritengono che le persone risparmiarono maggiormente e avranno la necessità di affidarsi a un professionista qualificato per gestire i loro patrimoni. (riproduzione riservata)



Vania Franceschelli

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Una crisi affrontata a colpi di risparmio

Lil forte stress a cui sono stati sottoposti i mercati finanziari in questi mesi ha fornito l'occasione per osservare il comportamento degli investitori in situazioni estreme, soprattutto quando non guidati da una mano esperta, capace di sottrarli da reazioni impulsive e spesso irrazionali. Così si è appreso per esempio che durante le ultime roventi settimane le ricerche net sono cresciute del 50% (fare attenzione che non si tratti di piattaforme abusive di trading: da luglio 2019 sono quasi 200 i siti degli intermediari finanziari abusivi operanti in Italia oscurati da Consob) e che l'aumento della volatilità sulle borse e sulle materie prime è stato accompagnato da un interesse sempre più spiccato dell'investitore individuale e perlopiù poco consapevole dei rischi.

C'è lavoro per gli esperti di psicologia, secondo i quali la spiegazione in parte va cercata nella componente legata al gioco che questo tipo di servizi propinano agli utenti, che in situazioni di stress come quelle determinate dal lockdown rischiano di perdere il contatto con la realtà, ma anche con la pulsione degli investitori ad approfittare di un momento ritenuto (erroneamente) propizio alla speculazione, quando invece -durante i periodi di volatilità- condurre operazioni profittevoli è più complicato.

Nel frattempo, nelle angoscianti settimane del confinamento, si stima che le famiglie italiane abbiano risparmiato circa 20 miliardi di euro, un mucchio di denaro accantonato nonostante una crisi che ha sottoposto molti a riduzioni dei redditi più o meno ingenti. Ma come accade in queste circostanze, una istintiva e diffusa precauzione ha fatto sì che il tasso medio di risparmio sia aumentato, anche in conseguenza al rinvio, forzato o meno, di al-

cune spese. Un ruolo l'ha certo giocato poi il fatto che i consulenti finanziari, per esempio, già ben attrezzati dal punto di vista tecnologico per seguire gli investitori da remoto oltre che ad alimentare un contatto frequente non hanno incontrato difficoltà particolare quando si è trattato di seguirli a distanza, nel periodo in cui l'emergenza sanitaria era più accesa e più concreto il rischio di cedere a comportamenti impulsivi e irrazionali di fronte ai mercati quanto mai in altalena.

Uno scenario dominato da incertezza, preoccupazione e alta volatilità dei mercati è, appunto, anche un ambiente ideale nel quale si sviluppano ed emergono fenomeni su cui l'aspetto psicologico gioca un ruolo fondamentale. Uno di questi si manifesta per esempio quando le persone tendono a mettere in fila prove che tendono a confermare una visione dei fatti inconsciamente preconstituita, ignorando le evidenze di segno opposto. Molto difficile, per tutti, liberarsi da convinzioni molto radicate ma a volte anche del tutto infondate.

Per uscire da questo circolo vizioso l'investitore che voglia rimanere tale, cioè che voglia uscire dalla paralisi che condiziona molti ormai stabilmente posizionati in una situazione di parcheggio del denaro, tra conti correnti e altre forme di liquidità, compresi titoli di Stato di breve durata e rendimento azzerato, ha a disposizione pochi strumenti. Uno di questi è senz'altro una buona consulenza e infatti, ancora una volta, i numeri ci dicono che le reti dei consulenti finanziari hanno retto meglio di tanti operatori del risparmio gestito all'impatto della crisi, registrando 11,6 miliardi di raccolta netta positiva nei primi tre mesi del 2020. Una fiducia che ora chi è chiamato a occuparsi di questo denaro dovrà dimostrare di essersi meritato. (riproduzione riservata)