

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'



## Anasf sempre vicina ai cf

In questo momento difficile per il Paese l'Associazione è in prima linea a tutela degli associati e dell'intera categoria degli iscritti all'Albo. In una lettera il presidente Bui illustra ai soci come Anasf si sta muovendo per sostenere i consulenti finanziari

di **Maurizio Bui**  
Presidente Anasf

Gentili associati

Innanzitutto, condivido con voi l'auspicio di poter uscire quanto prima dall'emergenza dell'epidemia di Coronavirus, nonché la responsabilità che - come cittadini italiani, prima ancora che come operatori economici - dobbiamo avere nel conformarci ai comportamenti virtuosi che la stessa emergenza ci impone. Desidero altresì informarvi sulle molteplici attività che la nostra associazione sta portando avanti, in questo periodo assai critico per il nostro paese, a tutela degli associati e dell'intera categoria degli iscritti all'Albo.

All'inizio della fase di restrizioni, Anasf ha proceduto senza indugio a comunicare ai propri associati le regole da osservare per lo svolgimento della propria attività, mettendo al primo posto la priorità per la tutela della salute pubblica e di quella individuale. Abbiamo consigliato a tutti i consulenti di confor-

marsi in modo stringente alle regole dettate dalle istituzioni, limitando al minimo gli incontri con la clientela e al tempo stesso di implementare al meglio le potenzialità che, anche in quanto abilitati all'offerta fuori sede, consentono di intrattenere rapporti e relazioni con la clientela a distanza. Con i nuovi mezzi tecnologici che abbiamo a disposizione, riusciamo così a garantire quella vicinanza alla clientela che è la cifra del nostro modello di servizio di consulenza.

Un banco di prova importante riguarda l'azione che stiamo svolgendo nei confronti del legislatore relativo all'inserimento dei consulenti finanziari nel novero dei destinatari dei 600 euro previsti dal Decreto «Cura Italia», a compensazione dello stop all'attività per il mese di marzo. Ciò in quanto, l'art. 28 del testo di

legge prevede che in presenza di enti di previdenza e assi-

stenza di secondo livello, come Enasarco nel nostro caso, siano essi a provvedere all'eventuale erogazione. Anasf ha contestato questo indirizzo, chiedendo al Ministero dell'Economia ed a quello del Lavoro l'interpretazione autentica della norma e di esplicitare l'inserimento dei cf tra i possibili beneficiari. Il Decreto è in fase di conversione in Parlamento e siamo confidenti di ottenere questo riconoscimento, al pari di altre tipologie di lavoro autonomo che pure sono ricompresi nel sussidio temporaneo.

C'è poi tutto il versante Enasarco e non solo per gli aspetti appena richiamati, che attendono a quelle iniziative di sostegno dell'ente agli agenti di commercio ed ai consulenti finanziari già deliberate dal CdA, in attesa di conoscere le modalità di utilizzo da parte degli iscritti. Siamo infatti impegnati nella gestione della

fase che precede l'elezione dell'Assemblea dei delegati, prevista dal 17 al 30 aprile prossimo. Tuttavia, dobbiamo fronteggiare una posizione di gran parte della rappresentanza delle organizzazioni presenti nell'ente di rinviare la competizione elettorale, con motivazioni del tutto strumentali e con il solo fine di temporeggiare e

differire l'esito di un voto che potrebbe verosimilmente vederli soccombenti. Ricordo che Anasf fa parte di una coalizione insieme a Federagenti, Fiarc e Confesercenti, che si presenta unita alle elezioni con la sigla «Fare Presto! e fare bene», che tutti i consulenti sono chiamati a sostenere.

Lo sforzo che stiamo facendo in queste settimane è anche quello di essere presenti con i media specializzati, attraverso interviste, videochat, articoli e presenze sui mezzi di informazione e tv, nonché con le comunicazioni, newsletter e contatti diretti con gli associati, che proseguiranno nel corso dei prossimi giorni.

Stiamo intrattenendo rapporti con le Autorità di mercato, riguardo lo spostamento di alcuni adempimenti che riguardano gli obblighi di aggiornamento professionale e di formazione sia con la Consob, sia con l'Ivass e siamo confidenti sull'accoglimento delle nostre istanze.

Quando al termine per il versamento del contributo di vigilanza e di tenuta dell'Albo, l'Organismo dei Consulenti Finanziari, anche su nostra richiesta, ha prorogato il pagamento al 15 maggio prossimo. Siamo molto determinati a metter in campo quelle iniziative di natura istituzionale di promozione e valorizzazione dell'immagine del consulente finanziario, indipendentemente dal modello di servizio adottato dalle società mandanti e rivolto non soltanto al pubblico che già ci conosce. A questo scopo, l'obiettivo è quello di implementare una serie di campagne di comunicazione, promosse dall'Organismo dei Consulenti Finanziari, nell'ambito del quale, già nel recente passato, sono state organizzate. E altresì auspicabile che le stesse reti prendano, in autonomia o congiuntamente, iniziative simili da loro finanziate, che come Anasf fin d'ora

ci rendiamo disponibili a sostenere. Ci aspettiamo inoltre dai vertici delle reti iniziative celeri e significative di supporti economici concreti ai consulenti, per compensare il mancato guadagno dovuto alla perdurante impossibilità di intrattenere e sviluppare attività con la clientela, anche potenziale, attraverso forme di anticipazioni monetarie o comunque mettendo in campo risorse finanziarie.

Consentitemi, infine, di sottolineare come in questa crisi dirompente dei mercati, i consulenti finanziari dimostrano una volta di più il loro livello di operatori qualificati, interpretando al meglio la relazione con la propria clientela, che attraversa come tutti una delicata fase di incertezza e di spaesamento, mitigata e gestita dal supporto professionale di tanti colleghi distribuiti su tutto il territorio nazionale. Questo riporta in superficie il tema del giusto riconoscimento del ruolo e dell'attività del consulente nell'ambito dell'industria dell'intermediazione e consulenza finanziaria, nonché della sua remunerazione, che va riproposto con forza alle società per conto delle quali operiamo; senza contare quanto sia rilevante in questi frangenti, aver condiviso con i risparmiatori le migliori pratiche della pianificazione e del metodo d'investimento, che hanno fatto dei consulenti dei portatori sani di educazione finanziaria.

I fronti aperti sono molteplici, tutti presidiati giornalmente da Anasf, e sono sicuro che, compatibilmente con l'evolversi della situazione sanitaria nazionale, ancora una volta le caratteristiche di competenza, di abilità relazionale e una grande capacità di adattamento a nuovi ed imprevisi scenari della società, accresceranno il valore della nostra professione, sia dal punto di vista etico sia reputazionale. (riproduzione riservata)



## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Covid19 e l'attività di cf

di Paola Manfredi

**A**nasf è vicina ai suoi soci e per fronteggiare l'emergenza Coronavirus, in linea con le direttive del Decreto #IoRestoACasa, ha redatto una serie di Faq per rispondere alle domande più frequenti sulle modalità di svolgimento dell'attività di consulente finanziario, tenendo bene presente che in questi momenti così gravi la priorità va alla propria salute e a quella dei propri clienti. Di seguito il dettaglio.

**1.** Alla luce delle nuove disposizioni emanate dal Governo è consentita l'attività di consulente finanziario in luogo diverso dalla sede o dalle dipendenze? Cosa si intende per «comprovate esigenze lavorative» riguardo ad un'attività come quella del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede?

Allo scopo di contrastare e contenere il diffondersi del virus Covid-19 sono state adottate, sull'intero territorio nazionale, numerose restrizioni che hanno interessato sia le famiglie sia le imprese, garantendo nel contempo alcuni servizi essenziali, nel rispetto delle norme igienico-sanitarie, quali tra l'altro quelli bancari, finanziari e assicurativi. Tuttavia è bene specificare che è **fondamentale anche per i consulenti finanziari attenersi nella maniera più restrittiva a queste regole e quindi evitare il più possibile qualsiasi spostamento al di fuori della propria abitazione/ufficio**, utilizzando telefono, mail e messaggi per il contatto diretto con i propri clienti.

Va sottolineato che, sebbene l'attività del consulente finanziario in luogo diverso dalla sede o dalle dipendenze è consentita, è altrettanto vero che il suddetto spostamento al di fuori del proprio domicilio o residenza dovrà essere comprovato tramite una «apposita autocertificazione» **con la quale si attesterà**, sotto la propria responsabilità anche dal punto di vista penale, **la stretta e indifferibile necessità ed esigenza lavorativa**. In tal senso è ragionevole interpretare la norma nel senso che ogni spostamento per motivi lavorativi si intenderà giustificato ove non sia procrastinabile. A tal fine si tenga ad esempio presente che ai cittadini sono consentiti gli spostamenti (ad esempio per fruire di servizi bancari, finanziari, assicurativi, tutti servizi che restano garantiti) solo ed esclusivamente per situazioni di necessità.

**A tali medesime situazioni di necessità ed improcrastinabilità va parametrato lo**

L'Associazione risponde alle domande più frequenti dei soci su come svolgere l'attività di consulente in questa situazione di emergenza

**spostamento per «comprovata esigenza lavorativa» del consulente finanziario.**

**2.** È sufficiente l'autodichiarazione o è necessario accompagnare tale documento con uno che provi l'incarico ricevuto dal soggetto abilitato per conto del quale si opera (ad esempio la dichiarazione rilasciata dalle società mandanti)?

La norma prevede che sia consentito lo spostamento (tra l'altro) per comprovate esigenze lavorative, con la previsione di sanzione penale per il caso di spostamento al di fuori delle eccezioni previste: art. 650 c.p.). Al fine di agevolare l'attività di controllo e repressione degli abusi è stato adottato lo strumento dell'autodichiarazione. Tale strumento consente di dichiarare/certificare all'autorità stati, qualità personali o fatti che siano a diretta conoscenza dell'interessato. Sebbene la si-

tuazione di particolare urgenza abbia indotto ad adottare la prassi dell'autodichiarazione, sarebbe opportuno che l'autodichiarazione fosse accompagnata da documentazione di supporto da esibire in caso di controllo, ad esempio una dichiarazione specifica della società mandante attestante l'incarico con il cliente che giustifichi un determinato spostamento. È pertanto ragionevole che nel compilare l'autodichiarazione il consulente finanziario specifichi che opera nell'esercizio di attività finanziaria per conto di una determinata mandante e che lo spostamento avviene per esigenza lavorativa legata al rapporto con un cliente. A tal fine si può indicare nel documento contenente la dichiarazione informativa rilasciata dall'intermediario, che obbligatoriamente viene rilasciata ai clienti in sede di primo incontro, quale documento utile ai fini giustificativi. Sarebbe logico che per consentire ex post una

verifica sulla veridicità dell'autodichiarazione fosse indicato il nominativo del cliente e il luogo di destinazione dello spostamento, ma questo però potrebbe violarne i diritti di riservatezza. Pertanto ove non venga espressamente preteso dal pubblico ufficiale che esercita il controllo, sarebbe preferibile evitare di indicare il nominativo del cliente e il domicilio (semmai limitandosi alla sola indicazione della destinazione dello spostamento). Il contenuto dell'autodichiarazione verrà solo successivamente verificata e in quella sede in quanto richiesto potrà essere fornita documentazione di supporto, avendo ben presente che a norma dell'art. 495 c.p. chiunque dichiara o attesta falsamente al pubblico ufficiale l'identità, lo stato o altre qualità della propria o dell'altrui persona è punito con la reclusione da uno a sei anni. In più oltre all'autodichiarazione, è utile per il consulente finanziario avere con sé anche

l'iscrizione alla Ccfaa.

Infine è fortemente consigliabile scattare una foto con il proprio cellulare al documento che verrà lasciato all'Operatore di Polizia. Ed infatti oltre ad avere una prova documentale dalla quale è possibile evincere la data, l'ora e luogo del controllo, lo stesso potrà essere presentato in eventuali ulteriori check point presenti sullo stesso tragitto stradale nell'arco della stessa giornata.

**3.** Come comportarsi presso gli uffici/agenzie riguardo il flusso dei clienti che si recano nei locali suddetti, che tipo di limitazioni orarie adottare, quali iniziative si possono autonomamente prendere quando i suddetti uffici sono «gestiti» da consorzi tra colleghi?

Non sono previste esplicite limitazioni orarie. A fronte delle misure igienico-sanitarie previste dai Dpcm per i locali aperti al pubblico, la situazione degli uffici condivisi da più colleghi è identica a quella degli uffici non condivisi, spetterà agli interessati organizzare al meglio la condivisione degli spazi cosicché le misure siano scrupolosamente osservate.

Le norme applicabili sono riassunte dall'art. 1 del Dpcm 11 marzo 2020:

In ordine alle attività produttive e alle attività professionali si raccomanda che:

- sia attuato il massimo utilizzo da parte delle imprese di modalità di lavoro agile per le attività che possono essere svolte al proprio domicilio o in modalità a distanza;
- siano incentivate le ferie e i congedi retribuiti per i dipendenti nonché gli altri strumenti previsti dalla contrattazione collettiva;
- siano sospese le attività dei reparti aziendali non indispensabili alla produzione;
- assumano protocolli di sicurezza anti-contagio e, laddove non fosse possibile rispettare la distanza interpersonale di un metro come principale misura di contenimento, con adozione di strumenti di protezione individuale;
- siano incentivate le operazioni di sanificazione dei luoghi di lavoro, anche utilizzando a tal fine forme di ammortizzatori sociali; (...)

**Per tutte le attività non sospese si invita al massimo utilizzo delle modalità di lavoro agile.** (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

## PORTAFOGLIO

## Pronti a guarire anche questa volta

**F**ino a poco più di un mese fa era prassi piuttosto consolidata per gli investitori assistere a una crescita graduale ma continua dei loro capitali, quelli convogliati sui mercati finanziari, salvo sporadiche correzioni di breve durata. Per anni ha funzionato così e chiare avvisaglie di brusche interruzioni alle porte non erano percepite dai più, se non da tutti. C'è voluta una pandemia planetaria per abbattere queste certezze, assieme ai risparmi. Del resto di fronte a uno stallo totale o quasi dell'economia c'è poco da fare: un forte calo dei titoli è inevitabile, così come una marcia indietro del pil. E non ci sono accomodamenti monetari o politiche fiscali che possano cancellarne gli effetti. Per come l'abbiamo conosciuta, l'epidemia è un esempio di evento-rischio nei mercati, impossibile da prevedere e difficile da stimare per l'impatto che finirà per avere. Questo non significa però che sia meglio abbandonare i mercati. Certo, molto dipende dalla posizione in cui ci si trova nel ciclo economico. In questo momento si ritiene di trovarsi nelle ultime fasi di oltre un decennio di espansione che ha seguito la crisi finanziaria del 2008, anni in cui i mercati hanno beneficiato di anni di calma grazie a un'economia globale in costante progresso, accompagnata da bassi tassi di interesse e da politiche monetarie definite non convenzionali come quelle basate sul Quantitative easing, alimentato dalle banche centrali anche negli ultimi mesi, per controbattere alle tensioni commerciali Usa-Cina. Tant'è vero che azioni e bond sono saliti anche nel 2019: in particolare a Wall Street l'indice S&P 500 è salito di oltre il 30%. Così il crollo, quando è arrivato, è stato violento.

Come non si stancheranno di ripetere anche i consulenti finanziari ai loro clienti, pensare di abbandonare ora i mercati è la mossa più sbagliata.

Semmai, se si dispone di liquidità da investire, ci si trova davanti a punti d'ingresso, come li chiamano gli esperti, irripetibili se visti alla luce delle quotazioni di 30 giorni fa. Chi invece non ha fatto in tempo a liquidare le sue posizioni ha poco da rimproverarsi. È quasi impossibile cogliere i tempi migliori per comprare e vendere e spesso gli investitori che si cimentano nel tentativo di ridisegnare drasticamente il portafoglio perdono i guadagni più di quanto non riescano a prevenire le perdite, caricandosi inoltre di costi di transazioni e fiscali. Comprare basso e vendere alto è senza dubbio la ricetta giusta, in teoria: in pratica metterla in atto è quanto di più complicato ci possa essere, spesso anche per i migliori gestori. Una strategia alternativa come quella di comprare e mantenere ha i suoi limiti: l'attendismo non è formula sufficiente per cavalcare i mercati. E anche la scelta di assumersi meno rischi mediamente si traduce nel rinunciare a rendimenti più elevati a lungo termine. Dunque anche questa non pare una soluzione soddisfacente.

Oltre che a impedirvi di fuggire dai mercati nel momento meno adatto, e quindi di farvi dominare dalla paura, il consulente finanziario può aiutarvi ricostruendo con voi il percorso di risparmiatore fatto fin qui, ricordando gli obiettivi che vi eravate prefissati. In altri termini può aiutarvi a non cadere nell'equivoco di ragionare per il breve termine ma per il medio-lungo. Se qualcuno per esempio sta alimentando un piano d'accumulo di lunga durata, e ha già fatto buona parte del percorso, guardandosi alle spalle già potrà constatare che gli affari migliori (il maggior numero di quote a parità di importo investito) li ha fatti proprio in situazioni analoghe a questa, quando i mercati sono abbattuti dal virus. E allora pronta guarigione a tutti. (riproduzione riservata)

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Sfida virus finanziari

Pagina a cura di Stefania Ballauco

Oggi più che mai è necessario parlare con gli investitori, i quali con l'aiuto di un consulente finanziario possono guardare nella direzione giusta. L'intervista a Ruggero Bertelli, esperto di Behavioural Finance e Professore Associato all'Università di Siena.

**Domanda. Prof. Bertelli, abbiamo spesso parlato di finanza comportamentale con lei e i nostri associati. Quali principi ritiene opportuno richiamare oggi in questa situazione di emergenza sanitaria e di incertezza sui mercati?**

**Risposta.** Quello che viviamo è proprio uno «stress test» di psicologia cognitiva e finanza comportamentale. La paura di morire e la paura di perdere soldi si intrecciano in modo inestricabile. Il primo punto deriva dall'applicazione del principio delle probabilità decisionali rispetto alle probabilità effettive. Insegna Kahneman che un 5% di probabilità effettiva diventa un 20% nella nostra mente. Qui

Con metodo, disciplina e l'aiuto di un consulente finanziario si può affrontare anche la crisi «ventiventi». Lo spiega Bertelli (Università di Siena)

voglio parlare dei virus finanziari, sui quali si applicano gli stessi principi. Oggi abbiamo paura di «perdere tutto». Tutti i nostri risparmi. Un terrore. Qual è il modo per essere sicuri di non perdere tutto? Certamente liquidare non è il modo giusto di agire.

**D. Nel 2008, con la crisi derivante dal fallimento Lehman Brothers, Anasf era intervenuta sulla stampa con il messaggio, ancora valido, «Chi è informato non svende», invitando il pubblico ad affrontare la crisi con un consulente finanziario. Cosa direbbe agli investitori oggi?**

**R.** Di non confondere esperienza e memoria. Cito sempre Kahneman e il suo libro «Pensieri lenti e pensieri veloci». Qual è la «vera» differenza tra oggi e il 2008? Che il 2008 lo abbiamo vissuto; quindi esercitiamo la

memoria, sapendo come è andata a finire. La crisi «ventiventi» è in corso e quindi viviamo l'esperienza. Come ebbe a dire John Templeton: «Le quattro parole più pericolose nella storia dell'investimento sono state: questa volta è diverso». Il messaggio è sempre lo stesso: metodo e disciplina. Quello che occorre fare non lo improvvisiamo oggi. Lo abbiamo sempre saputo, se al nostro fianco abbiamo avuto un bravo Consulente Finanziario. Io direi «Voglia di vendere? Attento a non fare errori! Rivolgeti a un Consulente Finanziario iscritto all'albo».

**D. Cosa si sente di consigliare ai consulenti finanziari? Un atteggiamento proattivo nei confronti dei clienti è sempre auspicabile?**

**R.** Sempre. Assolutamente. Il Consulente Finanziario «sa dove sorge il sole!» E oggi l'investitore potrebbe guardare nella

direzione sbagliata. Coraggio. Invitate il vostro cliente ad adottare quelli che a me piace chiamare «i comportamenti performanti». Sono semplici, a volte banali, ma molto, molto efficaci.

**D. L'appello «Facciamo sistema», più volte rivolto dal Presidente Bufi a industria e autorità, come potrebbe essere concretamente tradotto in questa situazione?**

**R.** A mio giudizio ci dovrebbe essere una particolare attenzione sul valore della consulenza e dell'industria finanziaria. Che cosa fanno in momenti come questi gestori e consulenti? Diciamolo agli investitori! Creano valore. Come? Diciamolo agli investitori! Gestione dell'emotività, selezione dei titoli, modelli quantitativi ... quello che volete. L'importante è dirlo. Perché - ricordiamolo sempre - WY-SIATI (What you see is all there

is, ovvero quello che vedi è tutto quello che c'è). Parola di Daniel Kahneman.

**D. In passato si sono spesso utilizzate diverse metafore per descrivere il ruolo del consulente finanziario. Oggi, tenendo conto del contesto, come definirebbe questa professione?**

**R.** Richard Thaler insegna. Il Consulente Finanziario è un Architetto delle scelte. E più le scelte sono difficili, più ci serve un architetto. Coraggio. In situazioni come queste il «paternalismo libertario» funziona, perché le persone hanno bisogno di autorevolezza (non di autorità). L'architetto delle scelte vince quando gli individui fanno le scelte giuste, liberamente, spinti in modo gentile. Le scelte che fanno - quelle che accrescono il benessere - sono però diverse da quelle che avrebbero fatto se lasciati soli. (riproduzione riservata)

## Al Governo chiediamo di più

Col Decreto «Cura Italia» sono stati sospesi alcuni adempimenti e versamenti per i cf. De Rosa: Sulla fiscalità serve più coraggio

Cosa è cambiato da punto di vista fiscale dal 17 marzo con l'intervento del Governo a sostegno degli italiani? Il punto sulle agevolazioni per i consulenti finanziari di Leo De Rosa, Studio Legale e Tributario Russo, De Rosa Associati.

**Domanda. Ci illustri i principali tratti delle misure fiscali del dl «Cura Italia», adottate per far fronte alle difficoltà economiche derivanti dall'emergenza sanitaria, che riguardano l'attività dei consulenti finanziari.**

**Risposta.** Le novità consistono essenzialmente nella sospensione dei termini per effettuare alcuni adempimenti tributari ed alcuni versamenti, quelli che scadono tra l'8 marzo e il 31 marzo 2020 relativi a: (i) ritenute alla fonte operate nei confronti dei propri dipendenti, (ii) Iva e (iii) contributi previdenziali e assistenziali e premi per le assicurazioni obbligatorie. I versamenti sospesi andranno effettuati entro il 31 maggio 2020 (ndr, un approfondimento sulle misure in oggetto è nel CF News dedicato ai soci in spedizione nei prossimi giorni).

Inoltre, per dare respiro finanziario ai consulenti finanziari è stato previsto che, limitatamente ai consulenti che nel 2019 hanno conseguito ricavi inferiori a 400.000 euro e che nel mese di febbraio 2020 non abbiano sostenuto spese per prestazioni di lavoro dipendente o assimilato, i compensi percepiti nel periodo compreso tra il 17 marzo e il 31 marzo 2020 non sono assoggettati alle ritenute d'acconto da parte del sostituto d'imposta.

Infine, sempre per garantire maggior libertà finanziaria, sono stati anche sospesi i versamenti che scadono nel periodo dall'8 marzo al 31 maggio 2020 relativi alle somme dovute in relazione a cartelle di pagamento ed avvisi di accertamento; i versamenti sospesi dovranno essere effettuati entro giugno 2020 in un'unica soluzione

**D. La proroga di tre mesi degli adempimenti tributari, come la presentazione della dichiarazione IVA, darà a suo giudizio effettivo respiro alle pressioni finanziarie cui saranno sottoposti i cf?**

**R.** Il versamento del saldo Iva 2019 era previsto per il 16 marzo ed è stato posticipato di soli quattro giorni al 20 di marzo; pertanto le somme dovute sono già state versate. La proroga degli adempimenti, invece, permetterà ai consulenti finanziari di concentrarsi sulla propria attività in questo momento di difficoltà ed incertezza senza doversi preoccupare, almeno nell'immediato, delle questioni burocratiche e amministrative come gli adempimenti fiscali. È evidente che ci

aspettavamo (e ci aspettiamo) maggiore coraggio da parte del Governo.

**D. In concreto, di quali agevolazioni può usufruire un consulente finanziario che si avvale dell'aiuto di una segretaria?**

**R.** I consulenti finanziari, che nel corso dell'anno saranno costretti a sospendere o ridurre l'attività lavorativa per cause riconducibili all'emergenza da Covid-19, possono presentare domanda di concessione del trattamento ordinario di integrazione salariale per il periodo a partire dal 23 febbraio 2020 e per una durata massima di nove settimane e comunque entro il mese di agosto 2020. L'integrazione salariale che viene corrisposta dall'Inps è pari all'80% della retribuzione del dipendente.

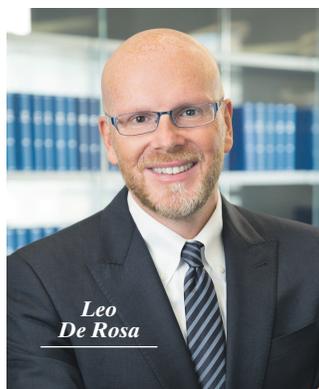
**D. Di quali criticità il dl «Cura Italia» secondo lei non tiene conto nel valutare l'impatto dell'impianto fiscale sui professionisti come i consulenti finanziari?**

**R.** Le misure fiscali previste dal decreto si limitano a posticipare di qualche mese i versamenti di imposte e ritenute ma

si tratta solo di una proroga limitata alle scadenze di marzo e già i versamenti del mese di aprile, se non dovessero intervenire ulteriori provvedimenti, dovranno essere effettuati alle scadenze ordinarie. Inoltre, il Decreto non prevede alcun paracadute per i consulenti finanziari né da un punto di vista fiscale con incentivi o crediti di imposta importanti né con interventi di sostegno al reddito come accade per altre categorie di professionisti e autonomi.

**D. Come commenta la proroga di ben due anni del termine di decadenza per la notifica, da parte dell'Agenzia delle Entrate, degli atti accertativi, prima previsto per il 31/12/2020?**

**R.** Una proroga così lunga del termine di decadenza non può che essere vista in maniera negativa sia dai professionisti che dai contribuenti. Appare quanto meno eccessivo che a fronte di una sospensione degli adempimenti e dei versamenti di soli due mesi e mezzo l'Amministrazione finanziaria possa beneficiare di ben due anni di proroga dell'attività di accertamento. Anche in questo caso sarebbe auspicabile che il Legislatore in sede di conversione del decreto intervenisse per modificare questa previsione eccessivamente penalizzante per i contribuenti. (riproduzione riservata)



Leo De Rosa

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Cf necessari sempre

Pagina a cura  
di Stefania Ballauco

**L'**assistenza ai risparmiatori non è solo un dovere ma anche un investimento per il futuro dei consulenti finanziari. Così la pensa Francesco Priore, da 50 anni nel mondo della consulenza finanziaria, pioniere della professione in Italia e fondatore di Anasf.

**Domanda. Viviamo un momento di grande difficoltà: all'emergenza sanitaria si aggiungono problemi legati alla sostenibilità del mondo del lavoro e criticità per lo svolgimento della professione di consulente finanziario. Quale percezione ha di questa fase complessa per l'Italia?**

**Risposta.** È un'occasione eccezionale allo stato latente perché oppressa dai fatti ed anche dai profeti di sventura, ma non appena si diraderanno le nebbie, il nostro paese che è più bravo a riprendersi che a svilupparsi gradualmente, emergerà, simile a una molla compressa. Siamo tra i primi 5 paesi più ricchi al mondo. Abbiamo soldi, anche

I risparmiatori affidano ai consulenti finanziari il loro futuro e oggi è l'occasione per dimostrare il valore di questo ruolo. Parola di un veterano

se non equamente distribuiti, energie, creatività e un paese da ricostruire in ogni senso: materiale, sociale e amministrativo. Sarà l'occasione da non perdere per fare un balzo in avanti.

**D. Sulla base della sua esperienza, che l'ha vista vivere e superare diverse crisi finanziarie, cosa si sente di dire oggi ai consulenti finanziari?**

**R.** È il nostro momento: se l'aspetto più importante della nostra professione è la relazione, questo è il momento di dimostrarlo. Assistere quasi quotidianamente il cliente è fondamentale. Se sento tutti i giorni miei clienti, dimostro quanto ci tenga a loro e non lo dimenticano. Così come ci si ricorderà perfettamente del consulente che si è fatto evanescente. Bisogna sapere cosa dire ai clienti, dovrebbero essere le reti a rifornire quotidianamente di notizie, ma possiamo farcela



Francesco Priore

anche da soli. Le performance negative o positive non sono un de/merito dei consulenti, dipendono dal mercato; la professionalità del consulente sta nella pianificazione corretta e nell'assistenza permanente al cliente, testimoniata dalla relazione personale.

**D. E a un giovane cf, che da poco ha avviato la professione? Qual è l'approccio giusto con un cliente spa-**

**ventato?**

**R.** Non è da augurare a nessuno, ma il battesimo del fuoco è scontato, quando si naviga nei mercati. Allora è meglio presto, così il neo consulente tocca con mano i rischi maggiori del mestiere e se supera la prova imparerà una grande lezione: rispettare il cliente. L'approccio con un cliente spaventato è andare a trovarlo, s'intende, oggi, virtualmente. Il semplice contatto, anche se virtuale, lo tranquillizza. Se il cliente mi sente, se io rispondo professionalmente ai suoi quesiti si rasserena, perché sa bene che la situazione non dipende dal consulente; se invece non lo sente lo colpevolizza e le sue preoccupazioni aumentano.

**D. Cosa ha imparato dai momenti difficili della sua carriera che potrebbe essere d'aiuto anche oggi?**

**R.** Dopo 50 anni, ancora informarsi, studiare, ripensare ad

ogni dettaglio della relazione con il cliente, essere pronto a fornirgli qualunque risposta, trasmettere serenità e disponibilità h24. Lui ci ha affidato parte del suo futuro, noi il nostro successo professionale. L'assistenza non è solo un dovere ma anche un investimento per il nostro futuro; se siamo disponibili e attenti alle esigenze del cliente, dopo l'uscita dal tunnel parlerà solo bene di noi. Possiamo generare il passa parola, il più formidabile strumento di marketing, l'unico che non si compra, lo si merita e basta.

**D. Cosa si aspetta da Anasf a sostegno della categoria?**

**R.** Una comunicazione che faccia capire ai risparmiatori l'importanza di disporre di un professionista preparato come il Consulente Finanziario, necessario sempre, indispensabile quando non ci sono punti di riferimento. (riproduzione riservata)

## Opportunità da cogliere

Oggi più che mai è importante comunicare ai risparmiatori il valore dei consulenti finanziari. L'esperienza di un socio storico Anasf

**V**eterano della consulenza finanziaria e in Anasf fin dalla sua fondazione. Oggi lavora in team con il figlio e racconta come le loro due generazioni stanno vivendo questo momento delicato della professione. Parola a Dante Filippini.

**Domanda. Quale insegnamento del passato può essere applicato a questa fase difficile per l'Italia e per il mondo della consulenza finanziaria?**

**Risposta.** Aver vissuto decine di crisi verificatisi fin dai primi anni 70 mi dà un grosso vantaggio nella gestione dell'emotività mia e dei clienti. La parola crisi non vuol dire necessariamente catastrofe per tutti, per alcuni può significare anche opportunità. Questa fase difficile mi ha confermato il ruolo sociale e di educatori finanziari che abbiamo nei confronti del mondo del risparmio. Dobbiamo andare dai clienti non a parlare di come massimizzare i rendimenti, ma di come minimizzare i rischi, sapendo che il 90% delle scelte fatte dall'uomo sono di tipo emotivo. Al cliente interessa sapere e capire perché sottoscrivere l'operazione e quali vantaggi e desideri andrà a soddisfare, non conoscere le caratteristiche dei prodotti.

**D. Suo figlio Cesare è un figlio d'arte, anche lui consulente finanziario. State vivendo allo stesso modo la professione in questo momento?**

**R.** A mio figlio Cesare, che è in team su tutto il mio portafoglio dal 2015, non ho imposto il mio modo di fare consulenza perché ognuno di noi ha le sue caratteristiche personali; gli ho consigliato soltanto

di fare come una spugna, di assorbire il più possibile e di farlo proprio adattandolo al suo carattere. Stiamo vivendo questo momento difficile, anche per la nostra professione, in modo diverso: la mia esperienza mi sta aiutando moltissimo nella gestione dell'emotività mia e dei clienti, lui la sente in prima persona. Ma in coppia, nel rapporto con i clienti, siamo una forza della natura.

**D. L'uso della tecnologia nel contatto e nell'assistenza ai clienti è di sostegno, soprattutto per suo figlio.**

**R.** La tecnologia è di grandissimo aiuto soprattutto in questa fase che siamo relegati nelle nostre abitazioni. Ci permette di tenere i contatti con i clienti, non solo con messaggi tramite e-mail o SMS, ma anche

contatti visivi con colloqui ed assistenza a distanza tramite Skype, Whatsapp ed altro. Mio figlio, come tutti i giovani, ha una particolare predisposizione per questo settore e l'uso della tecnologia lo aiuta moltissimo nei rapporti con i suoi clienti che sono soprattutto giovani come lui, senza tralasciare comunque i miei clienti anche se non più giovani.

**D. Pensa che l'industria finanziaria sia pronta ad agire e a reagire a questa situazione di incertezza?**

**R.** Certamente sì. Noi siamo attori importanti nel mondo del risparmio quando ci sono le crisi e abbiamo una responsabilità non solo finanziaria, ma sociale nei confronti dei nostri clienti, perché fa parte della nostra etica professiona-

le. Se noi siamo vicini ai nostri clienti durante le crisi è perché dobbiamo essere convinti che l'industria finanziaria e tutte le istituzioni faranno la loro parte come sempre per agire e reagire a questa situazione di incertezza. L'importante è fare nostra questa convinzione e trasmetterla ai nostri clienti.

**D. Anasf ha inviato ai soci diverse comunicazioni di lettura e interpretazione dei decreti del Governo. Di cosa ha bisogno oggi un cf?**

**R.** È una conferma importante che Anasf è sempre presente e vicina ai suoi associati soprattutto nei momenti difficili per la nostra professione. L'Associazione in questi anni ha fatto passi enormi con impegni finanziari, sulle persone e per affermare il proprio ruolo di interlocutore autorevole e riconosciuto presso Istituzioni finanziarie e mondo politico. Quello che chiedo oggi ad Anasf è di valutare interventi o iniziative rivolte al mondo dei risparmiatori. Nonostante la mia lunga militanza nella consulenza finanziaria e il continuo impegno a far comprendere ai risparmiatori il nostro ruolo professionale, ritengo che il mercato non ci riconosca ancora come professionisti al pari di un medico, un avvocato, un commercialista. La collaborazione con l'Ocf e con l'Efpa sarebbero molto utili su questo tema per fare squadra e far arrivare un messaggio forte ai risparmiatori. (riproduzione riservata)

## Eventi e contatti Anasf

In relazione al Decreto della Presidenza del Consiglio dei Ministri dell'8 marzo sull'emergenza coronavirus, Anasf segnala che gli uffici di via Gustavo Fara 35 a Milano sono chiusi al pubblico. Il personale di sede è a disposizione degli associati lavorando in smart working ed è contattabile seguendo la procedura indicata sul sito Anasf al seguente link: <https://www.anasf.it/categoria/news/contatta-anasf>. Il Congresso Anasf è sta-

to rinviato al 29 giugno e si svolgerà fino a mercoledì 1° luglio 2020 presso la struttura originaria di Solbiate Olona. Per quanto riguarda l'attività formativa si informano i soci che al momento è sospesa e che saranno comunicate eventuali soluzioni alternative o nuove date. Avviata invece la didattica online per il progetto economicamente per alcune aule. Tutti gli aggiornamenti sull'home page del sito Anasf. (riproduzione riservata)

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

# Congresso, nuove date

di Paola Manfredi

In considerazione degli eventi straordinari conseguenti la diffusione del virus Covid-19 e alle disposizioni che precludono lo svolgimento di eventi pubblici (Dpcm 8-9-11 marzo 2020), il Consiglio Nazionale di Anasf il 17 marzo 2020 ha deliberato il rinvio del Congresso Nazionale ordinario originariamente convocato per la data del 13, 14 e 15 marzo 2020.

Le nuove date definite per lo svolgimento dell'XI Congresso nazionale dell'Associazione saranno **lunedì 29 giugno, martedì 30 giugno e mercoledì 1° luglio 2020**, presso la struttura originaria Le Robinie Golf e Resort di Solbiate Olona. Si intendono ferme e valide tutte le operazioni fino al momento attuale svolte come da Regolamento Elettorale e si provvederà a effettuare le nuove convocazioni dei 161 delegati eletti, in tempi congrui per le nuove date definite.

Il Consiglio Nazionale ha inoltre preso atto che, in conseguenza di tale rinvio, gli Organi dell'Associazione soggetti a scadenza rimarranno in carica in regime di prorogatio fino al Congresso Nazionale che provvederà al loro rinnovo.

«In un momento storico difficile come quello che stiamo vivendo il Congresso assume ancora di più un ruolo di grande rilevanza per l'Associazione», ha commentato il presidente Anasf Maurizio Bufi. «In questa occasione infatti saranno messe sul piano di lavoro tutte le idee e le proposte da trasformare in risultati concreti, con lo scopo di tutelare la professione di consulente finanziario e di pensare alla crescita di Anasf, anche cogliendo con forza le sfide che si stanno impattando sul mercato e di conseguenza che toccheranno i professionisti e l'industria del risparmio», ha concluso Bufi.

**Come si svolgeranno** quindi i lavori? Il primo step vedrà l'insediamento dell'Ufficio di Presidenza e la nomina del Presidente del Congresso; successivamente sarà aperto il Seggio elettorale per le elezioni del Consiglio Nazionale, che darà il via alle Commissioni di studio, le quali si riuniranno in gruppi di lavoro, che proseguiranno la propria attività nelle giornate successive, con l'obiettivo di portare al voto della plenaria le proposte elaborate. Al centro della prima giornata di lavori ci sarà la relazione del Presidente Maurizio Bufi.

Cosa spetta al Congresso Nazionale? Fissare gli indirizzi generali dell'Associazione, eleggere il nuovo Consiglio Nazionale; approvare le eventuali modifiche dello Statuto con la maggio-

ranza dei 2/3 dei delegati presenti alla tre giorni; approvare le delibere sulle altre materie a esso sottoposte dal Consiglio Nazionale, dai Delegati o dai

Comitati Territoriali. L'XI Congresso Nazionale chiuderà i lavori con una conferenza stampa nella quale saranno raccontate le evidenze emerse

dai lavori congressuali, che definiranno le linee guida che l'Associazione dovrà seguire nel prossimo quadriennio. Gli aggiornamenti sul Congres-

so Anasf sono pubblicati nella sezione dedicata sul sito [www.anasf.it](http://www.anasf.it), accessibile dalla pagina principale del portale. (riproduzione riservata)

T.Rowe Price®  
INVEST WITH CONFIDENCE



Un antico emblema  
di successo sportivo



Un moderno simbolo  
di dedizione al successo  
negli investimenti

## Il successo negli investimenti non passa inosservato anche quest'anno!

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

Per questo motivo, per conto dei nostri clienti, siamo onorati di ricevere per il **terzo anno consecutivo** il **premio Morningstar come Migliore Società Overall e Migliore Società Obbligazionaria\***.

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



Awards  
2020

Migliore Società Overall  
Migliore Società Obbligazionaria

**Informazioni Importanti: Esclusivamente per clienti professionali. Ulteriore diffusione non ammessa. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri.** Il valore di un investimento e l'eventuale reddito da esso derivante possono aumentare o diminuire. Gli investitori potrebbero ottenere un importo inferiore rispetto a quello investito. **Prima dell'adesione leggere il prospetto ed il KIID.** \*Al 12.03.20. © 2020 Morningstar. Tutti i diritti riservati. Le informazioni qui contenute: (1) sono di proprietà di Morningstar e/o dei fornitori dei relativi contenuti; (2) non possono essere copiate né distribuite; e (3) non è garantito che siano accurate, complete o attuali. Né Morningstar né i fornitori dei relativi contenuti sono ritenuti responsabili per qualunque danno o perdita derivanti da un qualsiasi utilizzo di queste informazioni. Per maggiori informazioni sulla metodologia per l'assegnazione dei premi si invita a consultare il sito [www.morningstar.it](http://www.morningstar.it). Questo materiale è distribuito e approvato da T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l. 35 Boulevard du Prince Henri L-1724 Lussemburgo, autorizzata e regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier Lussemburghese. Riservato ai clienti professionali. © 2020 T. Rowe Price. Tutti i diritti riservati. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE e l'immagine della pecora delle montagne rocciose sono, separatamente o collettivamente, marchio e marchi registrati di T. Rowe Price Group Inc. ID: 202003-1107002

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Enasarco, stop al voto

di Paola Manfredi

Anasf prende le distanze dalla decisione presa dal Consiglio di Amministrazione straordinario di Enasarco di rinviare le votazioni online per il rinnovo degli organi sociali, originariamente previste dal 17 al 30 aprile 2020.

“Come tutti sanno, Enasarco dopo quattro anni di mandato avrebbe dovuto rinnovare la propria governance con le elezioni previste ad aprile 2020. La nostra Associazione, dopo una valutazione dello stato dell’Ente, nel corso di questo stesso mandato ha cominciato a prendere le distanze dall’attuale governance, che non si è dimostrata né efficace nella gestione dell’Ente, né rispettosa del ruolo, del peso e delle aspettative rappresentate dal mondo dei consulenti finanziari. Al contempo, è stata stretta una nuova alleanza con alcune sigle sindacali degli agenti di commercio, che ha formato una coalizione forte e determinata ad affrontare le elezioni di primavera. Nasce così la Lista 1 “Fare Presto! e fare bene”, favorita secondo le stime degli elettori attivi per la vittoria finale”, ha commentato il Presidente Anasf Maurizio Bufi. “La decisione pre-

Sono state posticipate le elezioni per la nuova governance della Fondazione La Lista1 si dissocia dalla decisione. Le parole del presidente Anasf Bufi

sa dalla maggioranza del CdA di Enasarco dello scorso 26 marzo ci lascia molto perplessi, perché, nonostante il periodo critico per il nostro Paese, le motivazioni addotte per posticipare il voto online sono molto discutibili sia sotto il profilo giuridico, sia sotto quello politico e il rinvio “sine die” non è assolutamente giustificato. Senza entrare nello specifico dei contenuti della delibera, è chiaro il tentativo, per ora riuscito, di spostare più avanti la competizione elettorale e di prendere tempo per organizzare un qualche argine per le votazioni. Sia come Anasf, sia come coalizione ci riserviamo di adottare tutte quelle iniziative politiche e legali che riterremo necessarie per salvaguardare il diritto di tanti colleghi consulenti, che vedono nella nostra Associazione una concreta possibilità di miglioramento della gestione della Fondazione, attraverso una maggiore e più qualificata presenza negli Organi sociali, direttivi ed apicali”, ha concluso Bufi.

#### I dieci punti del programma elettorale della Lista 1 - “Fare Presto! e fare bene!”

##### 1. Le future pensioni – Il Fondo di Previdenza

Introdurre la facoltà di poter percepire la pensione Enasarco se già percettore di pensione di vecchiaia Inps; la rendita contributiva per i cosiddetti “silenti attesi”; i contributi generati dai giganti dell’e-commerce; la figura del “contribuente precoce”, cioè colui che, pur in presenza di un’elevata anzianità contributiva, non dispone ancora dei requisiti dell’età e il concetto del “monomandato di fatto”.

##### 2. Il Fondo Assistenza

Utilizzare il saldo del Fondo nella misura del cinquanta per cento per sostenere “progetti di sistema” a favore delle imprese iscritte.

##### 3. Il Fondo Indennità Risoluzione Rapporto (FIRR)

Introdurre nel Regolamento la facoltà di richiedere anticipazioni dell’importo accantonato.

##### 4. Il contributo di Solidarietà

Ridurre progressivamente la percentuale in favore della Previ-

denza in misura annua uguale al risparmio sui costi generali di gestione della Fondazione.

##### 5. La Governance della Fondazione

Attivare da subito una dettagliata due diligence con l’obiettivo del risparmio del 30% sui costi di funzionamento dell’Ente, sulla comunicazione istituzionale, sulle spese generali e sulle spese del personale con specifica attenzione alla riduzione dei costi per l’affidamento di incarichi diretti a consulenti esterni.

##### 6. Le risorse umane della Fondazione

Valorizzare le competenze delle attuali risorse umane sviluppando un ruolo di “consulente interno” e introdurre il principio della “premiabilità” con la conseguente drastica riduzione delle consulenze esterne.

##### 7. La gestione mobiliare ed immobiliare

Ottimizzare il ruolo dell’asset anche attraverso una rapida e realmente efficiente dismissione patrimoniale. La gestione immobiliare deve generare ricavi e non costi!

##### 8. La gestione Finanziaria

Introdurre una gestione fortemente diversificata delle fonti di redditività investendo nella “economia reale” come nelle infrastrutture, con particolare riguardo alle strade e alle autostrade e nelle “start up” con forti prospettive di crescita. Occorre aumentare la redditività netta e, quindi, il livello di liquidità evitando il rischio del disinvestimento di importanti somme per garantire la necessità corrente.

##### 9. Statuto e Regolamento

Intervenire sullo Statuto e sul Regolamento dell’Ente anche al fine di armonizzare l’attuale testo alle modifiche proposte, ma, soprattutto, per rendere più democratica e trasparente la gestione della Fondazione attraverso un ruolo più incisivo dell’Assemblea quale Organo Principale di Governo.

##### 10. Nuovo Enasarco

Costruire un nuovo modello di filiera tra Case Mandanti, Agenti di commercio, Consulenti Finanziari e Mediatori del Credito all’interno della “riprogettazione” del Sistema Enasarco è il nostro obiettivo!

## Il richiamo della Consob

di Sonia Ciccolella\*

Il tema della finanza sostenibile è al centro dell’attenzione di intermediari e Autorità nazionali ed europee da diversi anni ormai, anche nell’ambito della prestazione dei servizi di investimento. A partire dalla sottoscrizione dell’Accordo di Parigi sul clima nel 2015 e dall’Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite, l’Europa ha avviato un percorso volto a promuovere modelli di crescita attenti alle tematiche ambientali, sociali e di governance. Le tematiche ESG (Environmental, Social and Governance) sono divenute, sempre più di frequente, driver per la distribuzione di prodotti e servizi di investimento, offerti anche alla clientela retail. I risparmiatori sono infatti sempre più attenti all’impatto ambientale o sociale dei propri investimenti e dimostrano un interesse in crescita per i prodotti sostenibili. La Consob nell’ambito della normale attività di vigilanza sugli intermediari ha riscontrato il crescente utilizzo da parte degli stessi del tema della «sostenibilità» nelle proprie politiche commerciali. Sono state infatti effettuate apposite campagne pubblicitarie indirizzate alla clientela interessata agli investimenti ESG. Il rischio è che in un contesto di asimmetrie informative, in cui il risparmiatore ha un gap informativo rispetto all’intermediario, e di possibili spinte competitive, si accentuino condotte degli intermediari non allineate alla cura dell’interesse del cliente, ovvero il cosiddetto green washing. Si tratta cioè di una strategia di comunicazione finalizzata a costruire un’immagine dell’intermediario ingannevolmente positiva sotto il profilo dell’impatto ambientale, allo scopo di distogliere l’attenzione degli investitori su altri effetti negativi per l’ambiente dovuti alle proprie attività o ai propri prodotti, oppure

su rischi e caratteristiche del prodotto o servizio prestato. La Commissione pertanto attraverso un Richiamo di attenzione pubblicato il 12 marzo u.s. ha voluto ribadire agli intermediari il dovere di rispettare le disposizioni normative esistenti che già contengono indicazioni per la prestazione dei servizi di investimento. Gli Orientamenti Esma sui requisiti di adeguatezza della MiFID II riconoscono ad esempio come buona prassi per gli operatori quella di valutare gli elementi non finanziari al momento della raccolta delle informazioni sugli obiettivi di investimento del cliente, acquisendo notizie anche in merito alle preferenze del cliente sui fattori ambientali, sociali e di governance. Rispetto all’Informativa e alle comunicazioni commerciali e promozionali destinate ai clienti le norme europee e nazionali stabiliscono alcuni obblighi per gli intermediari. In primo luogo fornire al cliente informazioni corrette, chiare e non fuorvianti, anche nell’ambito delle comunicazioni pubblicitarie e promozionali e in secondo luogo assicurare che le informazioni contenute nelle comunicazioni di marketing siano in linea con quelle fornite ai clienti nella prestazione di servizi di investimento e servizi accessori. La stessa Consob nel Regolamento intermediari ha previsto ulteriori obblighi informativi e di rendicontazione relativi ai prodotti e servizi qualificati come etici o socialmente responsabili. L’Italia e l’Europa stanno affrontando ora un’importante battaglia per contenere e poi sconfiggere la pandemia Covid 19, ma superata questa emergenza torneranno a focalizzarsi sulla priorità individuata per il 2020, il Green Deal europeo, ovvero una serie di misure per rendere più sostenibili e meno dannosi per l’ambiente la produzione di energia e lo stile di vita dei cittadini europei. (riproduzione riservata)

\*Ufficio Studi Anasf

## I fronti aperti del Fecif

di Paola Manfredi

Come ogni anno ConsulenTia20 Roma è stata l’occasione per il Board e l’Advisory Committee del Fecif (Federazione Europea dei Consulenti e Intermediari finanziari) di riunirsi in territorio italiano.

A rappresentare Anasf durante l’incontro è stata Vania Franceschelli, vicepresidente della Federazione, intervenuta per fare il punto sulle attività in corso e su quelle da mettere in campo nei prossimi mesi. La riunione è stata anche l’occasione per definire l’entrata nell’Advisory di Sonia Ciccolella dell’Ufficio studi di Anasf. Numerosi i punti all’ordine del giorno: ad aprire i lavori un’attenta analisi delle consultazioni poste in essere da Anasf sui temi di maggiore interesse per la categoria dei consulenti finanziari, quali ad esempio i PEPP (prodotto pensionistico individuale pan-europeo), la Mifid II e i Priips, con lo scopo di fornire alle Autorità europee pareri e suggerimenti utili ad allineare le normative che regolano la professione. Altro focus è stata la presentazione della ricerca condotta dall’Istituto europeo delle pensioni – Fepi in 12 Paesi europei, con l’intento di scattare una fotografia della situazione pensionistica in Ue e raccogliere il punto di vista dei suoi consumatori.

L’indagine ha evidenziato che in Europa, soprattutto nelle aree meridionali e orientali, il problema della longevità collegato alla diminuzione dei tassi di natalità è molto accentuato. Occorre quindi che gli Stati membri adeguino i vari sistemi pensionistici per assicurarsi che questi regimi rimangano equilibrati nel lungo periodo. In Europa inoltre i tassi di risparmio sono costantemente elevati soprattutto nei Paesi in cui la popolazione è preoccupata per l’evoluzione del sistema pensionistico. Per questo il panel intervistato ha affermato che accantona una parte significativa dei risparmi per la pensione.

Questo rappresenta una grande opportunità per il mondo della consulenza finanziaria che può sia aiutare i risparmiatori, avvicinandoli a forme di risparmio alternative a quella della pensione pubblica, sia può indirizzare le autorità competenti ad adottare forme pensionistiche prendendo spunto dai modelli dei paesi più virtuosi. Non sono mancati gli approfondimenti sui temi dedicati alla finanza sostenibile e responsabile. (riproduzione riservata)



Visita [www.anasf.it](http://www.anasf.it) per essere sempre aggiornato sull'**emergenza sanitaria** e sul suo impatto sulla professione di **consulente finanziario**



Gli uffici Anasf sono chiusi ma la sede resta operativa per far fronte alle esigenze dei suoi soci.  
Per contattarci scansiona il QRCode e visita la sezione dedicata sul sito Anasf

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

## Cf al banco di prova

a cura di Efp Italia

Nel settembre del 2008, nel bel mezzo di quella che è stata denominata successivamente la Grande Crisi Finanziaria, in molti si chiedevano perché i mezzi di comunicazione continuassero a paragonare quanto stava accadendo agli avvenimenti degli anni 30, rievocando un periodo entrato nella storia come uno dei più neri per l'economia. A questa domanda, Bert Ely, capo della società di consulenza finanziaria Ely & Company, nelle pagine del *The New York Times*, rispose: «Questa convinzione è legata alla percezione. Forse perché ci siamo dentro, l'attuale crisi sembra durare più a lungo e creare maggiore ansia tra le persone rispetto a quanto fatto dai problemi delle società di risparmio e prestito negli anni 80 o dalle più recenti crisi degli anni 90. Tra cinque anni, se tutto finisce bene, l'attuale crisi potrebbe es-

I picchi di volatilità rendono nervosi gli investitori e per i consulenti finanziari è il momento di mettere alla prova il loro valore

sere giudicata meno severamente».

Al di là delle effettive difficoltà che l'economia globale ha dovuto superare all'inizio del secolo, e dunque andando oltre a una possibile retorica sulla legittimità o meno di paragonare quella che è stata poi definita come la Grande Crisi Finanziaria a quanto avvenuto negli anni 30, è fondamentale considerare l'aspetto psicologico che interviene nell'interpretazione di ciò che accade. Quando si vive una situazione in prima persona, si è naturalmente portati a lasciarsi influenzare dagli eventi. Non a caso è uso comune citare il Manzoni nel dire: «Ai posteri l'ardua sentenza».



L'aspetto emotivo colpisce sia gli investitori sia i professionisti, chiamati a dare una lettura della situazione attraverso i messaggi che provengono dai mezzi di comunicazione, dagli esperti o dai colleghi. Nei momenti di forte turbolenza dei mercati, con picchi di volatilità al rialzo o al ribasso, si rende tuttavia ancora più evidente l'importanza del ruolo del consulente finanziario, così come la validità del lavoro fatto finora in materia di educazione finanziaria.

Non si può sapere infatti con cer-

tezza cosa porterà il futuro, ma si può imparare molto dal passato. Il consulente finanziario deve aver piena consapevolezza dei propri mezzi, ponderando il proprio giudizio sulla base della sua esperienza e della sua preparazione. Il professionista possiede le giuste chiavi di lettura, i mezzi adeguati a decifrare ciò che succede vedendo le opportunità oltre gli aspetti critici di breve periodo. Deve però essere in grado di trasmettere tutto ciò ai suoi clienti, facendo leva sul rapporto di fiducia venutosi a creare nel tempo.

La situazione attuale sottolinea quindi il valore per un consulente finanziario di investire

in maniera continuativa nella propria preparazione e di ampliare le proprie conoscenze sia tecniche che relazionali. Un professionista competente è una figura in grado di accompagnare il cliente anche nei periodi più difficili, quando le paure dell'investitore potrebbero acuire gli effetti di comportamenti innati, ma potenzialmente inefficienti e dannosi.

Il conseguimento di una certificazione Efp, che attesta il livello di conoscenze e competenze del consulente finanziario, rappresenta un'ulteriore sicurezza per l'investitore, che deve essere reso partecipe di come questa rappresenti un simbolo di qualità e impegno continuo. (riproduzione riservata)

## Pensioni, proposta di riforma

di Leonardo Comegna

Venerdì 13 marzo doveva essere un giorno importante per la riforma delle pensioni. Era in programma un ennesimo incontro tra Ministero del Lavoro e organizzazioni sindacali, durante il quale avrebbero dovuto essere sciolti i nodi riguardanti le risorse a disposizione. In quell'occasione il Ministero avrebbe dovuto presentare le prime stime riguardanti i costi delle misure pensate dai sindacati, e allo stesso tempo avrebbe dovuto illustrare delle misure alternative, con un impatto economico meno importante. Ma così non è stato, per via della nota emergenza sanitaria. Se ne riparerà, se tutto va bene, a ridosso delle ferie estive. Ricordiamo, infatti, che secondo le prime indiscrezioni la nuova misura di flessibilità dovrà avere un costo più basso di «Quota 100». Ecco perché si parla della possibilità di introdurre una «quota 101 o 102» con penalizzazioni sull'assegno per coloro che decidono di anticipare l'uscita dal mercato del lavoro. A queste proposte si aggiunge quella avanzata dall'ex ministro Cesare Damiano, la più «gettonata», la quale fissa il requisito anagrafico a 63 anni, con variazioni per quello contributivo in base alla categoria lavorativa di appartenenza. Ma andiamo con ordine e vediamo meglio cosa «bolle in pentola».

**Pensione a 63 anni.** Come noto, da tempo l'Inps chiede di attuare una riforma che possa portare ad un nuovo sistema di flessibilità in uscita. Un sistema nel quale non si dovrà tener conto solamente dell'età anagrafica della persona ma anche, e soprattutto, del tipo di attività svolto nella maggior parte della vita lavorativa. Dello stesso parere Cesare Damiano, il quale ha rispolverato la sua proposta di legge di inizio della legislatura (nel 2013), dove si ribadisce la necessità di individuare «la

In arrivo «Quota 101 o 102» e il criterio di calcolo su due quote  
Focus previdenziale sulle misure di flessibilità sul ritiro anticipato

flessibilità come puro portante del nuovo sistema». Specialmente adesso che progressivamente ci avviciniamo al sistema contributivo puro che «decolerà all'incirca dopo il 2030». Una proposta definita «più razionale» rispetto a quelle avanzate dai sindacati. D'altronde superare la Legge Fornero non è affatto semplice; per farlo bisogna avere le coperture finanziarie e le risorse a disposizione non sono mai abbastanza. Ecco perché bisogna pensare ad una misura sostenibile nel tempo, come quella che fa riferimento all'età pensionabile pensata per l'Ape Sociale: 63 anni di età. D'altronde, la stessa legge Fornero inizialmente aveva individuato in 62 anni la soglia di riferimento per l'accesso alla pensione di coloro che rientrano interamente nel sistema contributivo. Ecco, si potrebbe partire da questa soglia che, tenendo conto degli aumenti delle aspettative di vita, oggi sarebbe pari appunto a 63 anni.

**I giovani.** Sul fronte dei «nuovi lavoratori», coloro che avranno la pensione calcolata esclusivamente con il metodo «contributivo», la proposta di legge fa riferimento a 37 anni di contributi. Nei fatti, quindi, la pensione a 63 anni non sarebbe altro che una nuova «Quota 100», ma con un limite di età differente a quello previsto oggi (62 anni). Ma ci sarebbe un'altra importante novità. Affinché questa misura di flessibilità possa essere sostenibile, vi sarebbe una penalizzazione del 2% per ogni anno di uscita anticipata (la stessa penalizzazione prevista nella legge Fornero, poi abolita nel 2018). Andando in pensione a 63 anni, ad esempio, l'assegno verrebbe ridotto dell'8%. (riproduzione riservata)

## Il calcolo delle pensioni

**Il reddito dichiarato di 50 mila euro, sul quale sono stati versati i contributi Inps nel 2018, in pensione vale 50.250 euro. E quando viene utilizzato per il calcolo della seconda quota, riferita all'anzianità maturata dopo il 31 dicembre 1992, sale sino a 50.745 euro. Ora è dunque possibile calcolare con esattezza una pensione con decorrenza nell'anno in corso, grazie ai coefficienti indicati dall'Istat che consentono di rivalutare i redditi (le retribuzioni nel caso di lavoratori dipendenti) da considerare per la determinazione della base annua pensionabile.**

**La base pensionabile.** Il sistema di calcolo «retributivo» (o quota retributiva, per meglio dire) commisura l'importo del trattamento in rapporto alla retribuzione media percepita negli ultimi anni di attività lavorativa, in modo da garantire una determinata percentuale della retribuzione stessa: 80% in presenza della massima anzianità di 40 anni (2%, per ogni anno). Con la riforma Amato del '93 la ricerca della retribuzione / reddito da considerare per il calcolo deve essere effettuata sugli ultimi 10 anni di attività. Fino al 31 dicembre 1992, la base per il calcolo della pensione era invece determinata dalla media degli ultimi 5 anni. Le retribuzioni da utilizzare vengono rivalutate in base all'inflazione. Per trasformare il «vecchio» stipendio in uno aggiornato, basta moltiplicarlo per gli appositi coefficienti resi noti ogni anno dall'Istat. Dalla rivalutazione sono escluse le retribuzioni dell'anno di decorrenza della pensione e di quello precedente. Stesso discorso va-

le per i lavoratori autonomi, (artigiani e commercianti). Nel caso dei CF, anziché la retribuzione, va rivalutato il reddito pensionabile.

**Due quote.** Sempre la riforma Amato, ha stabilito che dal 1° gennaio 1993 la misura della pensione sia costituita dalla somma di due distinte quote: la prima (A) corrispondente all'importo relativo all'anzianità contributiva maturata sino a tutto il 31 dicembre 1992; la seconda (B), corrispondente all'importo del trattamento relativo all'anzianità acquisita dopo il 1° gennaio 1993. Con l'introduzione del criterio di calcolo su due quote si è reso necessario l'utilizzo di due diversi tipi di coefficienti Istat di aggiornamento: il primo (secondo le vecchie regole), legato alla variazione dell'indice Istat (variazione dei prezzi al consumo per le famiglie di impiegati ed operai): il secondo più favorevole (secondo le nuove regole), ancorato all'indice Istat, aumentato di un punto percentuale per ogni anno solare preso in considerazione ai fini del computo.

**La quota C.** Per le pensioni con decorrenza dal 2012 in poi, il calcolo della rendita deve tener conto anche di una ulteriore quota (C), riferita all'anzianità acquisita successivamente al 31 dicembre 2011. La riforma Monti-Fornero ha infatti introdotto il criterio di calcolo contributivo per tutti, compresi coloro che potevano contare su 18 anni di versamenti al 31 dicembre 1995, i quali sino ad allora hanno beneficiato del solo (e più favorevole) criterio retributivo. (riproduzione riservata)