

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Finanza sostenibile, si può

È necessaria più formazione sugli investimenti responsabili. È questa una delle evidenze emerse al Salone dello Sri, organizzato da EticaNews, che si è svolto il 14 novembre con la collaborazione di Anasf. I risultati dell'indagine condotta sui consulenti finanziari

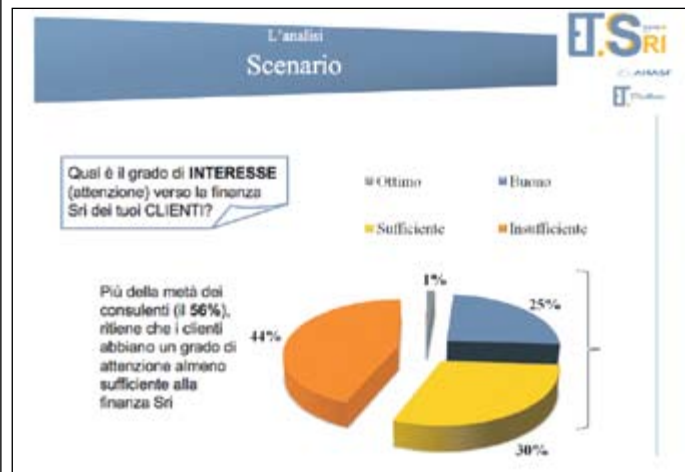
di Stefania Ballauco

Alla sesta edizione della Settimana Sri, l'iniziativa promossa e coordinata dal Forum per la Finanza Sostenibile (Ffs) che si è svolta tra Milano e Roma tra l'8 e il 17 novembre con il patrocinio dei ministeri dell'Economia e delle Finanze, dello Sviluppo Economico, dell'Ambiente e del Lavoro, ancora una volta Anasf ha detto la sua e lo ha fatto durante il convegno organizzato da EticaNews lo scorso 14 novembre, occasione anche per rendere noti

tematiche Sri. Relativamente ai prodotti, il 40% del campione si dà una sufficienza, il 33% si assegna un voto buono, mentre un 25% valuta la propria preparazione insufficiente. Riguardo ai criteri Esg, (ovvero Environmental, social and governance), gli intervistati (il 41%) ritengono le proprie competenze sufficienti, per il 36% sono insufficienti e buone per il 20%. In riferimento agli indici di performance etici, infine, un 38% valuta la propria conoscenza almeno sufficiente, un 37% afferma di essere insufficiente e infine un 23% pensa di possede-

nibili e aperti, anche alla luce del fatto che non ritengono i sistemi di remunerazione legati a questo comparto penalizzanti rispetto ad altri tipi di investimenti. Anzi, secondo oltre la maggioranza del campione questi prodotti risponderebbero alla necessità di differenziazione, di innovazione finanziaria (per il 26%) e di trasparenza (secondo il 20%).

Non poteva altresì mancare una valutazione in chiave Mifid. «Dal sondaggio è emerso che per i consulenti i prodotti Sri possono favorire la transizione del portafoglio almeno sotto tre aspetti: in termini di differenziazione e product governance (entrambe per il 29% delle risposte) e in termini di trasparenza (al 23%)», ha spiegato Elena Bonanni, co-fondatrice di EticaNews. «I consulenti ritengono necessario aumentare la trasparenza Sri soprattutto sotto il profilo tecnico e narrativo ma nessuno ritiene opportuno un labelling. Infine, nella revisione periodica dei questionari di profilatura per i consulenti sarebbe opportuno inserire anche domande mirate per conoscere l'attitu-



i risultati dell'indagine «Prodotti Sri: il coinvolgimento consulente-cliente» condotta su un campione di 600 consulenti finanziari iscritti all'Associazione.

L'investimento sostenibile e responsabile è ancora una chimera? In parte sì. Stando ai dati, la finanza Sri stenta a decollare, tuttavia si elevano le aspettative riferite a questo ambito di attività. Lo scenario risulta caratterizzato da un interesse insufficiente da parte dei risparmiatori che si affidano ai cf (lo afferma infatti il 44% del panel), ma allo stesso tempo è ritenuto sufficiente dal 30% degli intervistati e buono da un consulente su quattro.

Un risultato significativo riguarda l'auto-percezione della propria conoscenza delle

re una buona padronanza. Un risultato generale in controtendenza rispetto al 2016, quando invece cresceva la percezione della propria competenza in ambito Sri. Oggi, si può dire, una parte dei consulenti finanziari sa di non sapere e questa evidenza può essere interpretata come il primo passo per colmare le lacune individuate.

Un aspetto che invece risulta confermato rispetto alla rilevazione dello scorso anno è quello che riguarda il livello di formazione sulla finanza responsabile e sostenibile, che viene valutato migliorabile. Ed è alla propria rete che ci si appella per riceverla, come anche per richiedere più prodotti, su cui i consulenti finanziari si dimostrano dispo-

dine all'investimento Sri (37% delle risposte), prima ancora che il grado di conoscenza Sri (31%). C'è comunque un 23% delle risposte che indica di non ritenere utile una domanda mirata sullo Sri.

«La domanda che ci dobbiamo porre è: siamo pronti a investire in ambito Sri? La risposta a mio giudizio è positiva», ha dichiarato Gian Franco Giannini Guazzugli, relatore per Anasf al Salone dello Sri e responsabile, per il Comitato Esecutivo Anasf, dell'area tutele, con particolare incidenza sull'area fiscale e Rapporti coi Risparmiatori. «La

categoria è consapevole di dover colmare lacune formative e informative ma è chiara la richiesta alle reti anche per un incremento della loro offerta in ambito Sri. Sarà necessario sensibilizzare poi i clienti sulle possibilità attese da queste scelte di investimento, anche in termini di performance, completamente paragonabili ad altri strumenti. La fotografia messa in luce dal sondaggio condotto insieme con EticaNews offre molti spunti di riflessione e da questi risultati dobbiamo partire», ha aggiunto Giannini Guazzugli. Scenario, percezione della conoscenza, aspettative su informazione e formazione richieste alla rete sono quindi aspetti su cui il settore può ragionare.

L'edizione 2016 dell'indagine aveva sottolineato un aumento della percezione della conoscenza sulle tematiche della finanza responsabile, oggi la consapevolezza delle conoscenze da parte dei consulenti è maturata e ci si aspetta una risposta delle società nell'offerta di prodotti Sri. Tuttavia, l'attenzione dei media sui questi argomenti si mantiene costante e comunque al di sotto di una soglia adeguata.

La prossima edizione sarà di sicuro significativa per la misurazione del lavoro che verrà fatto su questi elementi nel corso dei prossimi mesi. (riproduzione riservata)



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

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

FinTech in Parlamento

Il punto di vista dell'Associazione su rischi e opportunità della tecnologia applicata al servizio di consulenza. La posizione espressa alla Camera

Il 21 novembre il presidente Maurizio Bui e Gian Franco Giannini Guazzugli, componente del Comitato esecutivo Anasf, hanno partecipato all'indagine conoscitiva sulle tematiche relative all'impatto della tecnologia finanziaria sul settore finanziario, creditizio e assicurativo della Commissione Finanze della Camera dei deputati.

Il dibattito riguarda anzitutto le difficoltà derivanti dall'esatto inquadramento del cosiddetto fenomeno FinTech: in mancanza di una definizione univoca, il termine viene infatti impiegato in modo esteso per indicare sia la prestazione di servizi in forma automatizzata (si pensi, ad esempio, ai servizi di pagamento), sia l'utilizzo delle nuove tecnologie per aumentare l'efficienza del sistema finanziario. Una particolare attenzione, nel contributo di Anasf, è stata data a quella specifica articolazione del più vasto mondo FinTech che è il robo-advice, ossia la tecnologia applicata alla prestazione del servizio di consulenza finanziaria. Anche in questo caso, è possibile distinguere tra varie casistiche. Esistono, anzitutto, gli strumenti online più basilari per definire il profilo del cliente e modellare portafogli di investimento. Vi sono poi le soluzioni più articolate per l'offerta del servizio di consulenza Mifid, ossia per formulare specifiche raccomandazioni di investimento. Un'altra distinzione riguarda il livello di coinvolgimento del «consulente in carne e ossa».

Da un lato vi è quello che è definibile come il robo-advice tout court, in cui è del tutto assente qualsiasi forma di intervento umano nel rapporto tra investitore e advisor digitale. Dall'altro vi sono i modelli ibridi (robo-for-advisor) in cui la tecnologia non si sostituisce al consulente umano ma, anzi, ne integra l'attività. Il robo-for-advisor è allora da considerare come un supporto per il consulente nelle varie fasi di definizione del profilo del cliente, di individuazione dell'asset allocation e degli obiettivi di investimento e di monitoraggio periodico delle scelte effettuate. A partire da questa ricostruzione, nel proprio intervento Anasf ha quindi analizzato la questione, attualmente assai dibattuta, relativa all'impatto più o meno disruptive della tecnologia sul sistema finanziario e al conseguente livello di disintermediazione umana a favore del canale online. In particolare, l'Associazione ha richiamato il report sull'automazione della consulenza finanziaria, pubblicato nel dicembre 2016 dalle tre

Autorità europee (Esma, Eba ed Eiopa), sui rischi e sulle opportunità per i risparmiatori derivanti dall'utilizzo della tecnologia.

I benefici dell'automazione risultano, nel complesso, ricollegabili all'ampliamento delle possibilità di impiego dei servizi finanziari. Per gli investitori che già oggi utilizzano servizi di consulenza finanziaria, la tecnologia, nel suo integrarsi con il ruolo del consulente «umano», può infatti contribuire a un aumento del grado di coinvolgimento e di consapevolezza dell'investitore: si pensi agli strumenti interattivi per la definizione del profilo di investimento, alla rendicontazione e al monitoraggio periodico degli investimenti. La maggiore efficienza conseguibile grazie alla tecnologia può inoltre consentire ai consulenti finanziari di assistere, mediante soluzioni ad hoc, nuove fasce di clientela retail.

Passando alla disamina dei rischi, Anasf ha sottolineato come gran parte delle criticità individuate nel report delle Autorità europee sia da riferire al robo-advisor tout court, proprio a causa dell'assenza di un operatore umano che, interagendo con il cliente, sappia sopperire ai limiti e ai malfunzionamenti dello strumento informatico. Rischi specifici possono essere anzitutto dovuti a errori di progettazione o a manipolazioni (hacking) degli algoritmi utilizzati dal robo-advisor, a fenomeni di mis-selling, o alla violazione degli account personali. Altri rischi possono poi essere legati alla mancanza di informazioni sul funzionamento degli strumenti automatizzati o, comunque, alla limitata capacità per l'utente di comprendere l'ambito del servizio online: difficoltà che nelle soluzioni completamente automatizzate vengono aumentate

dall'oggettiva impossibilità, per l'investitore, di rivolgersi a un operatore umano per ottenere chiarimenti e altre forme di supporto.

Nel proprio intervento Anasf ha poi riservato una particolare attenzione all'ulteriore rischio dovuto alla possibile «disintermediazione umana» del processo di consulenza. Un rischio che deriva dall'erronea convinzione che la consulenza automatizzata – in particolare le soluzioni completamente robotizzate, in cui è del tutto assente il contributo del consulente «in carne e ossa» – rappresenti un'alternativa a basso costo della consulenza umana. Secondo l'Associazione è infatti nell'interesse di tutti gli attori del mercato (istituzioni, intermediari e consulenti finanziari, risparmiatori) evitare lo scenario in cui l'eccessivo affidamento all'automazione, associato all'errata idea che vedrebbe nel

professionista solo una voce di costo «evitabile», precluda del tutto la possibilità, per i risparmiatori, di interagire con un consulente «umano». È infatti innegabile che uno scenario del genere non sia affatto auspicabile, se si considera il diritto del risparmiatore di ricevere un servizio completo e di qualità, in cui l'efficienza tecnologica sia coniugata con l'imprescindibile sensibilità umana. La potenziale dicotomia tra «umano» e «robot» va allora risolta alla luce del criterio principe della qualità del servizio, grazie alle sinergie dell'interazione tra componente umana e digitale. L'investimento in prodotti di risparmio è infatti un'attività intrinsecamente complessa, ben diversa dall'acquisto online di libri o viaggi. La presenza di un consulente persona fisica è importante anche dal punto di vista psicologico, per generare maggiore consapevolezza nei risparmiatori e per correggerne gli errori comportamentali più frequenti. L'automazione senza l'interazione umana non consente infatti di trasmettere alcuna forma di educazione finanziaria: le informazioni, da sole, possono avere scarso valore, nella misura in cui non vi sia un professionista in grado di rielaborarle e spiegarle.

Anasf ha infine sviluppato una riflessione sulle possibili prospettive di futura evoluzione del settore, legate allo sviluppo di un approccio consulenziale a «360 gradi»: si tratta cioè di concepire il consulente finanziario come un professionista capace di assistere i clienti e le loro famiglie in ogni momento e per tutte le esigenze della vita. Si pensi, ad esempio, al tema del passaggio generazionale nell'ambito delle imprese familiari e a un wealth management olistico che includa la pianificazione fiscale e successoria, nonché l'ambito assicurativo e previdenziale. Tutte attività che un robo-advisor completamente slegato dalla componente umana non può certamente fare.

E allora del tutto plausibile pensare che il futuro sviluppo del settore non sarà caratterizzato da una contrapposizione frontale tra «uomo e macchina», ma da modelli di business integrati in cui la consulenza automatizzata potrà rappresentare un efficace supporto ai consulenti finanziari, tale da soddisfare, grazie alle sinergie umano-digitale, i bisogni degli investitori. (riproduzione riservata)

*Ufficio Studi Anasf

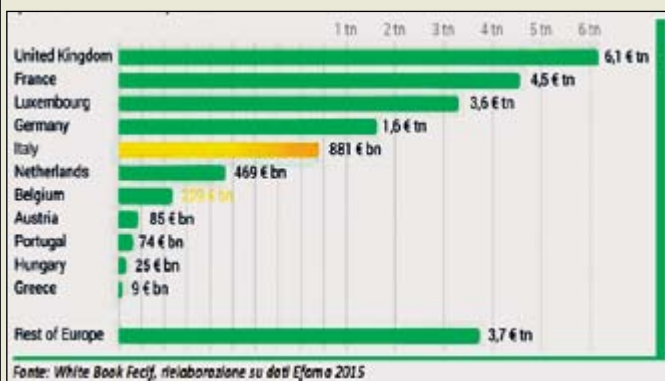
Lente europea sulla consulenza

Anche se i consulenti e gli intermediari finanziari svolgono un ruolo di primo piano nell'economia europea, sino ad oggi non esisteva una ricerca completa e di natura comparata tra i vari sistemi nazionali. Proprio per rimediare a questa mancanza, Fecif (la Federazione Europea dei Consulenti e Intermediari Finanziari) ha realizzato, con la collaborazione delle associazioni nazionali che ne fanno parte, il White Book 2017 che presenta una serie di dati sul mercato europeo della consulenza e dei servizi finanziari. Anche Anasf ha dato il proprio contributo, per il tramite di Vania Franceschelli (membro del Board Fecif), raccogliendo i dati riferiti al contesto italiano.

La ricerca Fecif ha inoltre analizzato il peso dell'industria del risparmio gestito rispetto al Pil: il dato è pari a quasi il 53% per l'Italia, una cifra in linea con quanto accade in Germania (51,5%). Molto più finanziarizzate, come noto, sono invece le economie francesi e britannica, per le quali il rapporto sale, rispettivamente, al 144 e al 265%. Alquanto curiosi – e, al tempo stesso, attesi – sono i dati sulle piazze finanziarie irlandese lussemburghese, in cui il rapporto tra AuM e pil sale addirittura all'823 e al 7.137%. Il White Book presenta inoltre varie statistiche sul collocamento di prodotti finanziari nei vari Paesi e sull'importanza relativa del comparto rappresentato dai fondi comuni di tipo

Ucits. Così, ad esempio, se in Italia i flussi netti di investimento in Ucits ammontano a 27,6 miliardi di euro (14% dei flussi totali), in Francia lo stesso dato sale a 84,7 miliardi, in Spagna è pari a 33,2 miliardi, mentre in realtà come Germania e Regno Unito lo stesso dato scende invece, rispettivamente, a 24 e 10,3 miliardi (a testimonianza della minore diffusione di questo tipo di prodotti in tali Paesi, in cui rappresentano, rispettivamente, solo l'8 e l'1% dei flussi totali).

Più difficile risulta invece confrontare i vari sistemi nazionali per quanto concerne le figure professionali. Come noto, il modello del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede rappresenta infatti una particolarità tutta italiana che, pur avendo ispirato la figura del tied agent Mifid, non si riscontra altrove. Negli altri Paesi, a seconda dei casi, prevalgono categorie professionali afferenti più al mondo dell'intermediazione assicurativa (come accade in Germania, Francia o Spagna) o al modello dell'independent financial advisor (nel Regno Unito).



Come da attese, il Regno Unito rappresenta il maggior mercato dell'asset management in Europa, seguito dagli altri principali Paesi (Francia, Germania e Italia) a cui nel complesso è riconducibile circa il 72% dell'Asset under management (AuM). Un caso a parte è rappresentato dal piccolo Lussemburgo che, come noto, è una delle principali piazze finanziarie europee. La voce «resto dell'Europa», alquanto consistente, è da attribuire alla Svizzera e ai Paesi nordici, che hanno una lunga tradizione di risparmio gestito, specialmente in funzione previdenziale.

media partner



CONSULENTIA 18

AUDITORIUM
PARCO DELLA MUSICA

ROMA

6 · 7 · 8
FEBBRAIO
2018

LE STRATEGIE D'INVESTIMENTO E LE VIEW SUI MERCATI



Martedì 6 FEBBRAIO

SALA SINOPOLI

15:00/16:00 TAVOLA ROTONDA CON
M&G Investments
Natixis Global Asset Management
Pictet Asset Management

16:15/17:15 TAVOLA ROTONDA CON
Aviva
Ethenea Independent Investors
GAM Italia

SALA PETRASSI

INCONTRO CON
J.P. Morgan Asset Management

INCONTRO CON
Morgan Stanley Investment Management



Mercoledì 7 FEBBRAIO

SALA SINOPOLI

14:30/15:30 TAVOLA ROTONDA CON
Allianz Global Investors
Invesco Asset Management
Schroders

15:45/16:45 TAVOLA ROTONDA CON
Candriam Investors Group
Fidelity International
Lombard Odier Investment Managers

17:00/18:00 TAVOLA ROTONDA CON
Goldman Sachs Asset Management
MFS Investment Management
Vontobel Asset Management

SALA PETRASSI

INCONTRO CON
BlackRock

INCONTRO CON
DNCA Finance

INCONTRO CON
AXA Investment Managers



#consulentia18

creative-farm.it

in partnership con



seguici su



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Trecento scuole a bordo

di Francesca Pontiggia

Un inizio anno da record per il progetto targato Anasf che porta la cultura finanziaria nelle scuole superiori: **115 corsi** in **205 classi** con **86 formatori** in aula, tra i quali alcuni alla loro prima esperienza in classe, affiancati da soci più esperti.

Nei soli mesi di ottobre e novembre 2017 economic@mente ha già triplicato il numero di edizioni rispetto allo stesso periodo dell'a.s. 2016/2017, un anno nel quale si sono tenute 148 edizioni di corso con oltre 5 mila ragazzi in aula in 97 scuole in tutta Italia, raggiungendo il maggior numero di singoli istituti coinvolti dalla nascita dell'iniziativa nel 2009. Un record che potrebbe essere superato quest'anno: i primi dati fanno infatti ben sperare.

Se si guarda poi al progetto dalla sua nascita, i numeri sono ancora più importanti: **dal 2009** si sono tenuti già **oltre 700 corsi** di economic@mente in **307 scuole** distribuite in **83 province**, per un totale di **più di 20 mila studenti in classe!**

Positivo è anche il riscontro che proviene dal mondo della scuola da parte di insegnanti e studenti, come anche dalle testimonianze di formatori Anasf come **Federica Aratari**, socia del Lazio, che, della sua esperienza al Liceo Ascanio Landi di Velletri (Rm), racconta come «dopo il primo modulo, che naturalmente spezza la monotonia delle lezioni a cui i ragazzi sono abituati e li immerge nella comprensione della società in cui vivono, con le necessità finanziarie e di accantonamento che non pensavano di avere, il corso è stato un crescendo di partecipazione attenta ed entusiasta nell'indagare le soluzioni ai problemi tipici del mondo dei millennial». Dalla protezione alla previdenza, dall'indebitamento all'accantonamento delle risorse per realizzare i propri obiettivi di vita connessi alla valutazione della propensione oggettiva e soggettiva del rischio, per poi approdare al delicato tema dell'indebitamento e all'esigenza di pianificare con un consulente tutti gli argomenti trattati.

«Credo che il momento più significativo», ha aggiunto Aratari, «sia stato quando, cercando di far comprendere ai ragazzi l'importanza dell'uso del denaro tenendo conto del loro intero ciclo di vita, abbiamo fatto un paragone con lo studio quotidiano che li vede protagonisti ogni giorno. Ebbene, se si studia per strappare una sufficienza obbligatoria per far contenti genitori e professori, si fa fatica, tanta fatica, ma, se si ha bene in testa il proprio progetto di vita, i propri sogni, allora lo studio e l'inter-

Nuovo impegno di Anasf per la diffusione della cultura finanziaria tra gli studenti
Organizzati 115 corsi in tutta Italia da settembre grazie a tanti formatori



Formatori Anasf e studenti al Monti di Chieri (To)



Gli studenti dell'Ascanio Landi di Velletri (Rm)



I professori e i ragazzi del Meucci di Carpi (Mo)



Il direttore generale Anasf Germana Martano premia la studentessa Chiara Molisano



In aula al Mapelli di Monza



In classe al Giancardi Galilei Aicardi di Alassio (Sv)



Studenti posano per una foto ricordo all'Isa Conti Eller Vainicher di Lipari (Me)



Un'immagine dal corso economic@mente al Rosselli di Genova



Panoramica dall'Istituto Rizza di Siracusa

puntamento dell'anno con il microteaching online con i docenti di Progetica dedicato a coloro che non hanno mai tenuto aule nell'ambito del progetto, durante il quale 13 formatori hanno avuto modo di ripassare il programma di studi di economic@mente. Anche grazie al loro contributo il progetto continuerà a crescere e a diffondersi in diverse nuove province e scuole, alcune delle quali, consapevoli dell'importanza dell'educazione finanziaria e intenzionate a offrire ai propri studenti un approfondimento di qualità sul tema, hanno contattato direttamente l'Associazione per partecipare al progetto.

Su www.anasf.it nella sezione dedicata a economic@mente® – METTI IN CONTO IL TUO FUTURO è possibile consultare il programma e scoprire l'elenco completo delle scuole che vi hanno già aderito. Nella sezione sono inoltre a disposizione i contatti per partecipare al progetto con la propria classe o come formatori.

Le iniziative di educazione finanziaria di Anasf non si fermano a economic@mente, anzi: proprio grazie alla grande diffusione del progetto, che ha contribuito a rendere l'Associazione una realtà consolidata tra gli enti che si occupano del tema, Anasf ha potuto partecipare a iniziative di respiro nazionale e internazionale, come la World Investor Week, ideata e promossa da Iosco (International Organization of Securities Commissions) e coordinata in Italia dalla Consob dal 2 all'8 ottobre. Obiettivo: promuovere tra giovani e adulti l'alfabetizzazione di base nel campo della finanza e degli investimenti. Anche quest'anno, inoltre, l'Associazione ha sostenuto il progetto promosso dal Feduf «I Fuoriclasse della scuola», realizzato in collaborazione con il Museo del Risparmio e Abi e patrocinato dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca, nell'ambito del protocollo d'intesa con il Miur. Il 7 novembre a Roma il direttore generale Anasf Germana Martano ha premiato per la categoria «Concorso di economia» Chiara Molisano, studentessa del Liceo Caterina Percoto di Udine, nell'ambito dell'iniziativa che ha l'obiettivo di contribuire alla formazione dei giovani talenti delle scuole superiori d'Italia tramite una borsa di studio e dando la possibilità di partecipare a un campus formativo. (riproduzione riservata)

rogazione si affrontano con un altro spirito perché finalizzati al raggiungimento di un serio obiettivo di vita. Credo che dalle mie parole trapeli quanto mi

sia sentita utile a formare una cultura nuova che permetta la nascita dei risparmiatori di domani». Questo il bilancio finale della formatrice.

Il ripasso dei Cf. Non solo gli studenti, ma anche i soci formatori devono mettersi alla prova sui banchi di scuola: il 14 novembre si è svolto l'ultimo ap-

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Cf di oggi e di domani

di Francesca Pontiggia

La formazione è senza dubbio uno degli aspetti che vanno curati con la massima attenzione se si vuole svolgere al meglio l'attività di consulente finanziario, e, negli anni, l'impegno di Anasf su questo fronte per contribuire all'innalzamento delle competenze e per rendere sempre più riconoscibili e identificabili i professionisti qualificati del settore non ha fatto che crescere.

Nel solo 2017 i seminari Anasf hanno registrato la partecipazione complessiva di oltre 2600 soci a 21 incontri per 82 ore di formazione. Anche se si guarda ai numeri degli anni passati i risultati sono importanti: dal 1997 a oggi si sono registrate 76mila presenze ai 603 seminari organizzati.

Forti degli obiettivi fin qui raggiunti, per il 2018 è stata elaborata una rivisitazione dei format, dei relatori e dei temi della proposta formativa Anasf, in collaborazione con la Commissione Formazione e Rapporti con le Università del Consiglio Nazionale, che ha lavorato con l'obiettivo di rendere più efficaci e sempre più partecipati i seminari dell'Associazione.

Per quanto riguarda le novità del format degli interventi di aggiornamento professionale, a partire dal 2018 l'attività seminariale di Anasf si arricchirà di un momento di interattivo tra l'aula e i docenti con domande e risposte dalla platea.

In termini di rinnovamento dell'offerta formativa, negli ultimi mesi Anasf ha lavorato a un ampliamento del suo panel di relatori e sono stati coinvolti diversi nuovi docenti e formatori, tra i quali Mauro Camelia dell'Università degli Studi di Siena, Emanuele Maria Carluccio, Cda della Fondazione e vicepresidente di Efpa Europe, e Francesco Di Ciommo dell'Università Luiss Guido Carli.

La programmazione 2018 vede tante importanti novità anche per quanto concerne i temi che si è scelto di approfondire, con l'individuazione di due macroaree tra le quali sono stati suddivisi i titoli dell'anno a venire: da un lato sono stati selezionati seminari su temi di scenario e sul futuro della professione e dall'altra seminari su argomenti più propriamente tecnici che riguardano com'è la professione oggi.

IL FUTURO DELLA PROFESSIONE

Alla prima area appartengono approfondimenti come quello della prof.ssa Barbara Alemanni di Sda Bocconi sullo

L'aggiornamento professionale, uno dei cavalli di battaglia dell'Associazione fin dalla sua nascita, si rinnova per il 2018 nelle modalità e nei contenuti



I soci al seminario di Firenze nel 2017



La platea Anasf nel 2017 a Napoli



La tappa di Torino della formazione Anasf 2017



Un momento dell'incontro 2017 a Padova

sviluppo del Fintech e il «peer to peer lending» nella prospettiva degli investitori: se la fornitura di servizi finanziari attraverso le più moderne e sofisticate tecnologie dell'informazione è un'evoluzione che caratterizza l'offerta sia delle istituzioni finanziarie tradizionali sia delle start up innovative, il fintech rappresenta un grande stimolo per l'industria bancaria a innovare, ricercare nuovi canali distributivi e utilizzare appieno il patrimonio informativo disponibile. Il seminario indagherà come i consulenti finanziari si trovano a interagire nel mondo fintech, come anche quale ruolo gli investimenti in piattaforme di p2p lending possono giocare nel portafoglio della clientela italiana. Un altro nuovo titolo di scenario sarà quello sulla finanza sostenibile a cura del prof. Mauro Camelia dell'Università di Siena. Tre gli obiettivi che si è prefissato il docente: inquadrare il tema evidenziando le motivazioni sottostanti la finanza sostenibile; illustrare le principali strategie di investimento e le asset class di riferimento; analizzare l'efficienza dei fondi Sri e il possibile impatto connesso all'utilizzo degli stessi nel processo di investimento.

Fabrizio Crespi dell'Università Cattolica del Sacro Cuore proporrà invece una riflessione su come l'attività dei consulenti finanziari si stia ampliando sempre di più verso la pianificazione finanziaria (financial planning) e la pianificazione patrimoniale (wealth management) e su

come però l'approccio al cliente, nonché le soluzioni proposte, siano ancora troppo spesso ancorati a una logica mirante principalmente alla creazione di un unico portafoglio efficiente, dato un profilo di rischio/orizzonte di investimento. Il seminario si configura dunque come un invito per i partecipanti a partire da un'attenta e specifica analisi dell'attuale tenore di vita del cliente e della sua famiglia tramite una vera e propria interpretazione del bilancio familiare.

Novità anche per Gaetano Megale, presidente di Progetica, sia nei contenuti che nelle modalità di erogazione, del suo nuovo seminario: per Anasf nel 2018 tratterà il tema del ruolo sociale e della dimensione etica della professione, con l'obiettivo di far apprezzare la funzione che la dimensione etica può svolgere nell'affermazione sociale del ruolo professionale e nel perseguire il successo lavorativo stabilendo una relazione fiduciaria con il cliente.

In un quadro come quello attuale, in cui la stabilità economica degli utenti di consulenza, unita a un significativo progresso culturale che interessa tutto il Paese, porta a spostare l'attenzione dal quotidiano alla qualità della vita presente e futura e a comprendere che il denaro e gli strumenti finanziari o previdenziali sono mezzi, e non fini, per lo sviluppo del benessere individuale e familiare, il mercato dell'offerta di consulenza è chiamato a riposizionarsi, sia in termini di ruolo che di narrazione. È da

questi presupposti che partirà Sergio Sorgi, vicepresidente di Progetica, per il suo approfondimento su economia personale, benessere e felicità.

LA PROFESSIONE DI OGGI

Nella macroarea che comprende i temi più tecnici e inerenti al presente della professione c'è la proposta della prof.ssa Maria Debora Braga di Sda Bocconi incentrata sui robot advisors: il seminario sul fenomeno della consulenza automatizzata vuole porre in evidenza la gamma di offerta dei robot advisors (quale profilatura del cliente, quali modelli di asset allocation, quali strategie di investimento offrono) e le diverse modalità attraverso le quali può essere prestata la consulenza automatizzata (robot advice puro o robot advice ibrido), per arrivare a trattare il rapporto tra consulente fisico e robot-advisor.

Anche Raoul Pisani di Sda Bocconi si concentrerà su un tema tecnico: le polizze di investimento c.d. «estere» (ovvero emesse da compagnie ubicate in un Paese Cee o See e offerte in Italia) sono da diverso tempo considerate un'Area Strategica di Affari e molte compagnie di assicurazione italiane hanno costruito a livello strategico una loro società estera per poter offrire in Italia polizze di investimento estere. Il seminario intende quindi illustrare come debbano modificarsi le strategie distributive di una rete di consulenti nell'intermediazione di queste polizze.

Una menzione speciale merita il titolo nato dalla sinergia con Efpa Italia, che, con il prof. Emanuele Maria Carluccio, Cda della Fondazione e vicepresidente di Efpa Europe, arricchisce la proposta Anasf di un seminario incentrato sul questionario Mifid 2 di valutazione delle esigenze del cliente, visto come momento di engagement. In tema di Mifid 2, la proposta formativa Anasf mira a trattare l'argomento sotto diversi punti di vista per offrire ai soci la possibilità di avere una visione completa ed esaustiva dei cambiamenti normativi che li aspettano: Francesco Di Ciommo, docente dell'Università Luiss Guido Carli, tratta gli aspetti tecnico-giuridici di Mifid 2, nella consapevolezza di quanto sia indispensabile per i consulenti finanziari conoscere nel dettaglio le principali modifiche recentemente apportate. Ruggero Bertelli dell'Università degli Studi di Siena propone un seminario dal titolo «Mifid 2: il valore della consulenza e i costi della NON consulenza», con l'obiettivo di trasmettere ai partecipanti l'importanza di comunicare al risparmiatore il valore del servizio prestato. Luca Frumuto, Avvocato e consulente Anasf, si soffermerà infine sugli aspetti più operativi e pratici legati all'argomento.

Altra importante novità per il 2018 sarà l'introduzione in via sperimentale del titolo «Previdenza Interattiva», a cura di Andrea Carbone, partner Progetica: una collana ragionata di incontri, fruibile sia singolarmente che in ottica triennale, su un tema che ben si presta a un continuo aggiornamento. La previdenza infatti è una A completare la proposta Anasf anche due titoli che, dopo un'ulteriore fase di test alla quale l'Associazione sta lavorando, saranno inclusi tra i seminari 2018 e tratteranno i temi della motivazione e della crescita professionale, da un lato, e della prevenzione fiscale per il consulente finanziario, dall'altro.

Come di consueto, la proposta formativa sarà al vaglio dei neoletti Comitati territoriali, che avranno tempo fino a fine anno per esprimere le loro preferenze, a partire dalle quali l'Associazione lavorerà fin dai primi mesi del prossimo anno per delineare un calendario degli incontri: appuntamento a marzo per la prima tornata 2018 dei seminari Anasf! (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Pronti alle nuove sfide

Confronto e pianificazione sono le parole chiave della professione di financial advisor oggi. L'addio definitivo alla logica di prodotto nella ricerca Efpa-Gfk

Professionisti della consulenza lucidi e consapevoli, pronti a recepire e a raccogliere le sfide poste dalla Mifid2, aspettando di risolvere l'incognita di quali potrebbero essere gli impatti effettivi della nuova regolamentazione. Questo quanto emerso dalla prima ricerca internazionale, realizzata da GfK per Efpa in memoria di Aldo Varenna, presentata all'ultimo Efpa Italia Meeting e condotta coinvolgendo 2.300 consulenti finanziari provenienti da 12 Paesi.

L'indagine Efpa, approfondita successivamente durante il ThinkTank avvenuto a Venezia, ha scattato una fotografia incoraggiante sotto molti punti di vista. «Abbiamo potuto constatare un generalizzato sentimento di positività e proattività nei confronti della Mifid2», sottolinea Paola Musile Tanzi, professore ordinario dell'Università di Perugia presso la Facoltà di Economia e docente dell'Area intermediazione finanziaria e Assicurazioni di Sda Bocconi School of Management, membro del Comitato Scientifico

di Efpa Italia e dell'SQC europeo Efpa. «I consulenti certificati Efpa non si sono trovati impreparati, anzi. I financial advisor, soprattutto in Italia, hanno abbandonato da tempo la logica di prodotto per abbracciare l'ottica

di investimento e di vita, con il risparmiatore e spesso anche con la sua famiglia». Attitudine favorevole anche verso i robo-advisor. «La diffusione di questa tecnologia potrebbe rappresentare uno strumento per avvicinare i

cliente e di cercare di sopprimere a tutti quegli errori cognitivi di cui è riconosciuto cadere vittima nella valutazione delle sue opzioni di investimento».

In conclusione, c'è fiducia verso il futuro e consapevolezza dell'importanza di un perfetto connubio tra preparazione e capacità relazionale. Ciò non toglie che persistano dei timori di fronte

mentre sul fronte prodotto potremmo vedere una rincorsa ai migliori gestori, in grado di generare Alpha e giustificare così i costi, o a gestioni passive (Etf) e consulenti digitali», ipotizza Nicola Ronchetti, business director di GfK.

«Assisteremo poi a una concentrazione di Sgr e società distributrici, come conseguenza diretta della riduzione dei margini commissionari, e a una selezione darwiniana dei consulenti finanziari, con i più piccoli che non riusciranno a sopravvivere. Le dimensioni faranno da spartiacque anche tra i clienti che si divideranno in due categorie: quelli che vorranno e potranno permettersi la consulenza e quelli che dovranno fare da sé o imparare a comunicare con un robo-advisor», conclude Ronchetti. (riproduzione riservata)



di confronto e pianificazione e in questo Efpa ha giocato un ruolo preponderante. Il percorso formativo imposto per il conseguimento della certificazione ha infatti aiutato molto, secondo quanto emerso, a non vedere più la consulenza come una serie di operazioni one-shot, ma come un progetto condiviso,

millennials al mondo del risparmio», prosegue Musile Tanzi, «ma non potrà mai sostituirsi al rapporto umano tra il risparmiatore e il professionista, destinato a diventare un consulente a tutto tondo e un vero e proprio insegnante. Di fatto, uno dei compiti del financial advisor è anche quello di erudire il

te ai potenziali effetti, anche nel contesto competitivo nel suo complesso, che potrebbero verificarsi in seguito alla piena applicazione della Mifid2. «Dal lato offerta e distribuzione, potrebbe esserci una forte crescita dei prodotti pre-confezionati che consentono di palesare in modo meno diretto le commissioni,

Un convegno sul post Mifid II

di **Stefania Ballauco**

Si è svolto lo scorso 23 novembre nell'ambito dell'ITForum 2017 presso il Palazzo delle Stelline a Milano, con anche la partecipazione di Anasf, il convegno «Mifid II: il giorno dopo». Nell'ambito dell'evento l'Associazione è stata presente anche con uno stand nel quale i soci hanno potuto ritirare la propria Anasf Card, la nuova iniziativa lanciata a Consulenti17 Torino, che attesta l'adesione all'Associazione da parte dei consulenti finanziari regolarmente iscritti.

All'incontro, moderato dal giornalista Marco Muffato, sono intervenuti come relatori Mario Ambrosi, presidente Efpa Italia; Cesare Armellini, presidente Nafop; Maurizio Bufi, presidente Anasf; Joe Capobianco, direttore Generale Ocf; Massimo Scolari, presidente di Ascosim, e Marco Tofanelli, segretario generale di Assoreti.

Durante il dibattito è stato fatto il punto sulla vicina entrata in vigore della Mifid II, il 3 gennaio, e sui lavori delle istituzioni e dell'industria per prepararsi alle novità che attendono il set-

tore. Il convegno è stato anche l'occasione per sottolineare il valore della casa della consulenza, voluta da Anasf, anche al fine della tutela dei risparmiatori e proprio in quest'ottica secondo il presidente dell'Associazione Maurizio Bufi «è necessario che le regole siano uguali per tutti coloro che sono iscritti a Ocf o che intendono farlo. Non si può prescindere dai requisiti indicati da Esma, in tema di conoscenze e competenze, e per questo l'ingresso nell'Albo deve avvenire affrontando la stessa prova valutativa».

I prossimi step normativi vedono già a dicembre le prime scadenze: entro la fine dell'anno dovrà pervenire il Regolamento Intermediari di Consob, entro sei mesi dall'approvazione del regolamento dovrà essere pronto il protocollo d'intesa tra la Commissione e l'organismo dei consulenti finanziari Ocf ed entro i sei mesi successivi si attenderà la delibera di avvio dell'Albo. Ma il legislatore ha di recente chiesto tempi più stretti. Un emendamento della Commissione Bilancio indica il 31 ottobre 2018 come data ultima per dare il via all'operatività. (riproduzione riservata)

di **Lucio Sironi**

PORTAFOGLIO

Italiani, coraggio: il Bot people non c'è più

Il riferimento è a quanto emerso dal Schroders Global Investor Study 2017, ricerca condotta su oltre 22 mila investitori in 30 Paesi. Il 26% dei 1.003 intervistati italiani avrebbe dichiarato che investire in strumenti finanziari - azioni, obbligazioni o commodity - è la loro priorità per il prossimo anno in merito a come pensano di utilizzare eventuali risparmi. Una quota superiore alla media mondiale che è del 23% degli intervistati, mentre per un altro 20% al primo posto c'è la necessità di risparmiare, mettendo la somma messa da parte in banca (16%) o tenendola liquida a casa (4%), nonostante gli interessi bassissimi o addirittura nulli dei tempi attuali. Ripagare un debito (incluso un mutuo) è invece la prima esigenza solo per il 9% degli intervistati a livello globale, anche in questo caso probabilmente in risposta al basso costo del denaro. Ma c'è un altro dato importante e cioè che a livello internazionale i risparmiatori hanno aspettative di rendimento dagli investimenti che paiono eccessive. Mentre le risposte degli intervistati italiani dimostrano maggiore realismo, il che è l'atteggiamento migliore quando si devono affrontare rischi più alti per cercare di guadagnare qualcosa in più in termini di rendimento. Più in dettaglio, la ricerca di Schroders mostra che per i prossimi cinque anni gli investitori globali si aspettano un ritorno annuo medio del 10,2% (8,7% in Europa, 11,7% in Asia e 11,7% nelle Americhe), nonostante negli ultimi 30 anni l'indice Msci World abbia registrato un ritorno annuo del 7,2%. Che è esattamente quello che invece si aspettano per l'appunto gli italiani. Come detto, trovarsi a essere i meglio disposti a investire risparmi tra quelli dell'Eurozona, e con le attese di rendimento più realistiche, è di per sé un buon mix,

ma non guasterebbe anche un approccio adeguato alla tecnologia, sempre più importante in materia di investimenti.

Alle domande focalizzate sul rapporto con il tech nella vita di tutti i giorni, la maggior parte degli investitori a livello globale ha mostrato grande dimestichezza: il 76% usa spesso supporti tecnologici per gestire il conto corrente, il 65% per gli investimenti, il 62% per prenotare le vacanze, il 60% per sceglierle. E gli italiani? Le loro risposte risultano in linea quanto a gestione del conto corrente (il 71% usa spesso strumenti tecnologici) e prenotazione delle vacanze (63%). Quando però si parla di investimenti, l'italiano medio risulta ancora un po' indietro rispetto ai risultati globali ed europei: solo poco più della metà degli intervistati italiani (53%) gestisce i propri investimenti usando abitualmente strumenti tech, rispetto al 65% globale e al 61% europeo; e solo il 50% si avvale della tecnologia per scegliere dove e come investire, rispetto al 60% globale e al 55% europeo. Ma che l'Italia soffra di un certo gap tecnologico è noto, il problema semmai è cercare di colmarlo al più presto. A dare una mano in questo senso potrebbero essere per l'appunto i consulenti finanziari, dotati sempre più spesso di strumenti tech per mettersi in contatto con l'investitore e per dargli informazioni. Ottima occasione per instradarlo verso la conoscenza e l'uso delle nuove tecnologie, rendendosi progressivamente autonomi e consapevoli delle scelte che, insieme col cf, hanno deciso di prendere. Certo, al tempo dei Bot non servivano tante complicazioni. Ma è un'epoca superata e, ai fini dell'impiego più costruttivo che si può fare ora del denaro, è anche meglio così. (riproduzione riservata)