

CAMERA DEI DEPUTATI
VI COMMISSIONE FINANZE

*Indagine conoscitiva sui mercati finanziari al servizio della
crescita economica*

1

Intervento del Presidente di ANASF

Luigi Conte

9 settembre 2020

1. L'Associazione.

ANASF è l'associazione rappresentativa dei consulenti finanziari iscritti all'Albo unico nazionale, previsto dall'articolo 31 del Testo Unico della Finanza (d.lgs. n. 58/1998). L'Associazione, fondata nel 1977, conta oggi oltre 12.300 iscritti e svolge un'azione di rappresentanza della categoria dialogando con le istituzioni e le autorità di riferimento, in ambito sia europeo che nazionale, su tutti gli aspetti riguardanti la regolazione dell'attività di consulenza finanziaria e dei servizi di investimento. ANASF partecipa inoltre attivamente e con propri rappresentanti a OCF, l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico dei consulenti finanziari. Da oltre quindici anni l'Associazione aderisce a Fecif, la Federazione europea dei consulenti e intermediari finanziari che promuove il settore della consulenza finanziaria in ambito UE e favorisce la comunicazione e gli scambi tra le diverse nazioni dell'industria europea dei servizi finanziari. ANASF è inoltre socia dal 2011 del Forum per la Finanza Sostenibile (FFS), un'organizzazione multi-stakeholder, di cui fanno parte gli operatori del mondo finanziario ed altri soggetti interessati dagli effetti ambientali e sociali dell'attività finanziaria, la cui missione è promuovere l'integrazione di criteri ambientali, sociali e di *governance* nelle politiche e nei processi di investimento.

2

L'indagine conoscitiva sui mercati finanziari al servizio della crescita economica, deliberata dalla Commissione Finanze, rappresenta un'iniziativa di profondo interesse per l'Associazione, da sempre impegnata nello studio delle tematiche legate allo sviluppo della tecnologia finanziaria e alla promozione, nel rapporto tra consulente e risparmiatore, di strumenti che consentano di veicolare il risparmio privato verso l'economia reale, con particolare riferimento alle piccole e medie imprese italiane.

In virtù di tale impegno, ANASF desidera contribuire all'indagine conoscitiva della Vostra Commissione, svolgendo le seguenti considerazioni.

2. L'attività del consulente finanziario e il contesto di riferimento.

Attualmente risultano iscritti all'Albo unico nazionale tenuto da OCF oltre 52.500 consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede. Tra questi, sono 33.800 gli attivi, ossia gli iscritti che operano effettivamente in qualità di agente, dipendente o mandatario di un intermediario finanziario autorizzato (imprese di investimento, banche, società di gestione del risparmio e società di investimento).

Secondo i dati recentemente diffusi da Assoreti, oltre 4,5 milioni di clienti primi intestatari di contratti affidano i propri risparmi ai consulenti finanziari. Confermando il *trend* positivo degli ultimi anni, nel 2019 le realtà attive nell'offerta fuori sede di servizi e strumenti finanziari hanno realizzato una raccolta netta complessiva pari a 34,9 miliardi di euro, destinando più della metà delle risorse ai prodotti del risparmio gestito. Nonostante il difficile periodo dovuto alla crisi epidemiologica Covid-19 anche il bilancio dei primi sei mesi del 2020 è stato positivo per il sistema delle reti di consulenti finanziari con una raccolta pari a 22,4 miliardi di euro, con un incremento del 30,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il sistema delle reti di consulenti finanziari ha confermato anche in questa fase emergenziale la propria capacità di assistere i risparmiatori attraverso la diversificazione degli investimenti e il contenimento dei rischi e sostenendo al contempo l'industria del risparmio gestito, differenziandosi da quanto avvenuto in altri canali nei quali si è registrato un forte aumento della liquidità sui depositi e sui conti correnti.

A fine giugno del 2020 il patrimonio affidato alle reti di consulenti finanziari era pari a 614,6 miliardi di euro. La raccolta netta realizzata nel trimestre aprile- giugno 2020 (10,8 miliardi) e le performance dei prodotti che compongono il portafoglio dei clienti delle reti hanno determinato una crescita del 7,7% rispetto alla valorizzazione di fine marzo, riportando il patrimonio complessivo pressoché ai livelli massimi di dicembre 2019 (619,8 miliardi). La crescita ha coinvolto sia la componente di portafoglio investita

in prodotti del risparmio gestito, sia la componente amministrata. Questi dati dimostrano che, dopo aver superato le fasi più acute della crisi finanziaria e della crisi di debito sovrano che hanno duramente colpito il nostro Paese tra il 2008 e il 2011, i consulenti finanziari stanno reagendo in modo positivo anche a questa ulteriore crisi dovuta all'esplosione della pandemia. La professione del consulente finanziario ha saputo realizzare un proprio percorso di crescita, i cui risultati emergono con particolare evidenza se posti al confronto con le difficoltà che, al contrario, oggi condizionano il sistema bancario tradizionale.

La specificità della professione del consulente finanziario è efficacemente esemplificata dal dato secondo cui, secondo gli ultimi dati disponibili di giugno, il 70% del patrimonio affidato al settore è investito in prodotti del risparmio gestito: fondi comuni di investimento e Sicav (società di investimento a capitale variabile), gestioni patrimoniali individuali, prodotti assicurativi e previdenziali. L'orientamento storicamente dimostrato verso il risparmio gestito è sua volta un chiaro indice degli standard propri dell'attività dei consulenti finanziari, le cui caratteristiche distintive si fondano sulla professionalità e sulla personalizzazione del rapporto fiduciario con la clientela e, dunque, sulla capacità di proporre un servizio che, prediligendo soluzioni di investimento di medio-lungo periodo, viene sviluppato nel tempo considerando le esigenze e gli obiettivi del singolo risparmiatore. Come tale, l'attività del consulente finanziario non è condizionata dai vincoli che interessano invece l'operatività degli istituti di credito. Negli ultimi anni il nostro modello è anzi divenuto un *benchmark* per il sistema bancario tradizionale che, come noto, è alla ricerca di nuove soluzioni organizzative per risolvere le criticità strutturali che da tempo ormai lo affliggono. Tale circostanza è in particolare confermata dall'elevato numero di dipendenti di banca migrati negli ultimi anni all'Albo unico dei consulenti finanziari.

Guardando all'evoluzione della professione del consulente finanziario in una prospettiva storica, la costituzione dell'Albo e la previsione di specifici requisiti per

l'iscrizione hanno contribuito alla professionalizzazione della nostra attività e, al contempo, hanno portato al rafforzamento dei presidi di tutela dei risparmiatori. L'efficacia del modello è dimostrata anche dal numero particolarmente contenuto di consulenti finanziari destinatari di provvedimenti cautelari e sanzionatori irrogati dall'Autorità di vigilanza, pari a soltanto lo 0,2% degli iscritti all'Albo secondo gli ultimi dati ufficiali riferiti al 2019.

L'attuazione della direttiva MiFID e della MiFID II nell'ordinamento italiano ha portato a una significativa evoluzione per la nostra professione. L'attività di consulenza, definitivamente inclusa nel novero dei servizi di investimento riservati ai soggetti abilitati, è ora legata a doppio filo al concetto di personalizzazione dei consigli di investimento (*suitability rule*) e inserita in un quadro di specifici obblighi di informativa, di condotta e di organizzazione ascrivibili al generale dovere di agire nell'interesse degli investitori. A questa evoluzione del quadro giuridico si è accompagnata, come ricordato, la crescente attenzione dimostrata dal nostro settore verso l'attività di consulenza, le cui caratteristiche fondamentali sono rappresentate dalla personalizzazione del servizio e dalla relazione di fiducia che il singolo consulente finanziario instaura e mantiene nel tempo con i risparmiatori, quali condizioni necessarie per favorire una corretta pianificazione finanziaria e la conseguente assunzione di scelte di investimento informate e consapevoli. Gli effetti dell'emergenza sanitaria che stiamo vivendo hanno fatto ulteriormente emergere l'importanza del ruolo dei consulenti finanziari nelle decisioni di investimento dei risparmiatori. I consulenti finanziari hanno infatti individuato nuove strategie di investimento nell'ambito della pianificazione finanziaria, in modo da individuare ambiti di investimento in grado di contenere i rischi causati da incertezza e volatilità dei mercati.

3. Prospettive di evoluzione della professione.

Nell'attuale scenario di mercato risulta possibile identificare alcune tendenze evolutive che saranno destinate a incidere in misura significativa sulle caratteristiche del nostro settore e, più in generale, dell'intero sistema finanziario. Un primo fattore di cambiamento è rappresentato dalla crescente complessità dei fenomeni macroeconomici, in un contesto in cui l'incertezza e l'eccezionalità riferite alle politiche dell'Unione europea e dei governi nazionali, acuitizzate dall'emergenza sanitaria, paiono destinate a rappresentare il nuovo paradigma di riferimento. Un altro elemento di trasformazione è legato all'impatto della digitalizzazione sul sistema finanziario, fenomeno rispetto al quale si pone l'esigenza di un'attenta valutazione dei benefici e dei rischi che possono riguardare, da un lato, le istituzioni finanziarie e, dall'altro, gli utenti dei servizi *online*. Un terzo *driver* di cambiamento è dato dall'ampliarsi delle soluzioni offerte dagli intermediari finanziari alla propria clientela, con la conseguente necessità di individuare modalità di comunicazione efficaci e trasparenti nei confronti del pubblico dei risparmiatori.

I fenomeni appena menzionati rappresentano per il nostro settore altrettante sfide, rispetto alle quali sono formulabili varie proposte, tra loro complementari. Un primo strumento, pensato per rafforzare le forme di tutela dei risparmiatori, è certamente rappresentato dalle iniziative di educazione finanziaria. L'utilità di tali iniziative emerge in relazione alla possibilità di stimolare la capacità del singolo cittadino di orientarsi nell'ambito dell'offerta di servizi finanziari, alla ricerca delle soluzioni meglio rispondenti alle proprie caratteristiche ed esigenze. In una prospettiva di ampio respiro, l'educazione finanziaria è interpretabile come un processo che, a partire dagli anni della scuola, accompagna il cittadino nelle varie fasi del proprio ciclo di vita: si pensi, ad esempio, all'importanza che una corretta pianificazione finanziaria riveste nel caso di decisioni fondamentali quali l'acquisto della casa e la scelta del momento del

pensionamento. Queste considerazioni rendono evidente l'importanza delle iniziative di alfabetizzazione finanziaria rivolte agli studenti delle scuole italiane, rispetto alle quali ANASF desidera segnalare l'esperienza maturata grazie al progetto economic@mente[®] - METTI IN CONTO IL TUO FUTURO, un'iniziativa rivolta agli studenti del terzo, quarto e quinto anno delle scuole secondarie di secondo grado. Il progetto, sviluppato a partire dal 2009 in collaborazione con la società PROGETICA, intende fornire agli studenti una serie di conoscenze in materia di risparmio spiegando, attraverso le loro esperienze, come utilizzare in modo efficace le risorse di cui disporranno nelle varie fasi del loro percorso di vita, sulla base di un approccio finalizzato all'acquisizione di competenze di cittadinanza attiva. L'Associazione nel 2019 ha altresì realizzato un progetto di educazione finanziaria rivolto agli adulti "Pianifica la mente - METTI IN CONTO I TUOI SOGNI, avvalendosi delle conoscenze e delle competenze maturate dai consulenti finanziari nella loro attività quotidiana di vicinanza ai risparmiatori.

7

Considerando l'esperienza del singolo cittadino, è proprio attraverso la consulenza, in quanto attività che non può prescindere dalla conoscenza del risparmiatore e dal dialogo con lo stesso, che la nostra categoria svolge una concreta opera di educazione finanziaria, in un contesto economico che, come accennato, si caratterizza per un crescente grado di incertezza e complessità. Proprio in ragione della particolare relazione che lega il consulente finanziario al risparmiatore, possiamo allora affermare che la nostra professione, nel suo caratterizzarsi quale attività economica si contraddistingue *anche* per il proprio ruolo sociale, da ricollegarsi alle necessità di tutela e di sviluppo di quel bene fondamentale, costituzionalmente riconosciuto, che è il risparmio dei cittadini.

Passando alla disamina dell'impatto dell'innovazione tecnologia sull'offerta di servizi finanziari, appaiono oggi evidenti le potenzialità che si prospettano per gli operatori del settore e per gli investitori. La digitalizzazione della documentazione contrattuale e dei servizi di base a maggior contenuto esecutivo – quali, ad esempio, gli

strumenti di pagamento – rappresenta certamente una fonte di possibili vantaggi, in quanto consente di semplificare le relazioni con la clientela, di ridurre i costi operativi e, soprattutto, di dedicare maggiori risorse alle attività che rivestono un maggior valore per gli investitori e che contraddistinguono in maniera più specifica la professione del consulente finanziario: si pensi, in particolare, alle attività di pianificazione finanziaria e di *asset allocation*, alla formulazione delle singole raccomandazioni di investimento, nonché al monitoraggio periodico della composizione di portafoglio. Se questi sono i potenziali vantaggi, è d'altro canto necessario riconoscere anche i rischi derivanti dall'applicazione dell'innovazione tecnologica ai servizi finanziari, rischi che risultano riferibili non tanto alla digitalizzazione di documentazione e procedure operative ma, piuttosto, alla distribuzione *online* di servizi e prodotti finanziari. È questo un fenomeno che, come tale, necessita di essere studiato e opportunamente regolato dal legislatore, per garantire che anche nel caso della distribuzione via *web* si rispettino le medesime forme di tutela dei risparmiatori già oggi previste per i canali distributivi più tradizionali.

8

Un'ulteriore riflessione sui temi dell'innovazione deriva dall'utilizzo della tecnologia nella prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti. Si pensi, in particolare, alla diffusione del cosiddetto *robo-advisor*, per tale intendendosi l'impiego di procedure informatiche basate su algoritmi e volte alla formulazione di raccomandazioni di investimento. Rispetto al possibile sviluppo di forme di consulenza completamente automatizzata, in cui sia del tutto assente l'apporto umano, sono proprio gli aspetti legati alla personalizzazione del servizio e alla capacità di creare una relazione di fiducia personale tra il consulente finanziario e il risparmiatore a rendere evidente l'imprescindibilità del rapporto umano associato all'attività consulenziale. Ne deriva pertanto che, nel contesto dello sviluppo dell'offerta di servizi finanziari, la tecnologia dovrà essere considerata non come un sostituto del consulente finanziario, ma come un supporto all'opera dello stesso.

Per quel che riguarda l'ulteriore fattore di cambiamento rappresentato dall'espansione delle soluzioni e dei prodotti che compongono l'offerta rivolta dal sistema finanziario ai risparmiatori, ANASF ritiene opportuno segnalare il ruolo delle iniziative volte ad assicurare che l'informativa destinata alla clientela sia completa e, al tempo stesso, di agevole consultazione. A tal proposito è possibile menzionare i lavori, a cui anche la nostra Associazione ha dato il proprio contributo, tenuti dalle Autorità di vigilanza europee e dedicati alla definizione del contenuto e delle modalità di presentazione del Kid (*Key investor document*), il documento contenente le informazioni chiave per gli investitori.

4. PIR: potenziali sviluppi

L'evolversi costante delle dinamiche del mercato, i tassi a zero e l'esigenza di finanziare le piccole e medie imprese hanno portato alla creazione nel 2017 dei Piani individuali di risparmio (PIR), introdotti dalla legge di bilancio 2017, creati come forma di investimento a medio termine capace di veicolare i risparmi verso le imprese italiane, e in particolare verso le piccole e medie imprese, con incentivi fiscali per gli investitori. ANASF propose lo strumento dei PIR alle Commissioni parlamentari deputate già nell'autunno del 2011, consapevole del valore e delle potenzialità di questi strumenti.

La legge di bilancio 2019 è ulteriormente intervenuta nella disciplina dei PIR aumentando di fatto la parte di investimenti da destinare alle piccole e medie imprese e innalzando il grado di rischiosità dell'investimento stesso. Per espressa previsione normativa, le nuove regole trovavano applicazione ai PIR stipulati dal 1° gennaio 2019, mentre per quelli stipulati al 31 dicembre 2018 continuava ad essere applicata la disciplina previgente. Tale nuova disciplina aveva di fatto bloccato gli investimenti in PIR in quanto non esistevano sul mercato strumenti conformi ai nuovi parametri. A seguito delle continue segnalazioni da parte del mercato, tra le quali quelle di ANASF, per riavviare gli investimenti in PIR la legge di conversione del decreto legge fiscale n.

124/2019 è intervenuta modificando la disciplina fissata dalla legge di bilancio 2019, stabilendo nuove disposizioni che hanno trovato applicazione a partire dai PIR stipulati dal 1° gennaio 2020.

Il decreto Rilancio 2020 ha inoltre previsto ulteriori “Incentivi per gli investimenti nell’economia reale”, introducendo i PIR alternativi, una misura di carattere strutturale volta ad incentivare gli investimenti, sia in capitale di rischio sia in capitale di debito, nell’economia reale e, in particolare, nel mondo delle società non quotate, potenziando la capacità dei piani di risparmio a lungo termine di convogliare risparmio privato verso il mondo delle imprese. La misura, basandosi sulla disciplina generale prevista per i PIR tende a convogliare in maniera consistente gli investimenti verso imprese di minori dimensioni concedendo la possibilità, agli investitori, di costituire un secondo PIR con dei vincoli di investimento più specifici. Trattandosi di investimenti illiquidi i PIR alternativi sono rivolti soprattutto a clienti semi professionali e richiedono tempi lunghi di investimento che si caratterizzano per un alto livello di rischiosità.

10

Le nuove previsioni normative dovrebbero pertanto contribuire a dare nuovo slancio sia ai PIR tradizionali, sia ai PIR alternativi, contribuendo così a favorire l’afflusso di liquidità verso l’economia reale.

Come accennato, ANASF ritiene i Piani individuali di risparmio, sin dalla loro creazione, un valido strumento per favorire la crescita e il risparmio di medio/lungo termine. L’Associazione, consapevole della validità dello strumento, ha infatti sottolineato al legislatore, già nel 2018, l’opportunità di costituire anche piani di risparmio a lungo termine obbligazionari (PIR-O), finalizzati a sostenere i titoli di stato italiani o titoli equipollenti destinando somme o valori per un importo non superiore in ciascun anno solare a 30.000 euro ed entro un limite complessivo non superiore a 150.000 euro, come già previsto per i PIR. Il vantaggio fiscale ipotizzabile per i PIR obbligazionari è il medesimo dei PIR ordinari, ovvero esenzione da imposte sulle rendite finanziarie in cambio del mantenimento per almeno 5 anni e esenzione da imposta di

successione, già prevista per i titoli di Stato. ANASF sostiene altresì la necessità di favorire la canalizzazione del risparmio privato verso prodotti finanziari sostenibili e innovativi, al fine di dare impulso a un percorso di crescita dell'economia italiana rispondente a criteri di sostenibilità ambientale e di sensibilità sociale. Negli ultimi anni si è infatti assistito a una crescita dell'attenzione della comunità dei risparmiatori nei confronti dei temi SRI (Socially Responsible Investment). Una leva di fondamentale importanza per contribuire alla diffusione dell'investimento SRI è la previsione di opportune forme di incentivazione e canalizzazione del risparmio verso l'investimento *green* e socialmente responsabile. A tal fine, particolare efficacia riveste l'introduzione di agevolazioni ed esenzioni di natura fiscale a beneficio dei risparmiatori che optino per l'investimento in soluzioni SRI. Per gli investimenti che si specializzano nel campo SRI si potrebbe pertanto integrare la normativa vigente sui PIR prevedendo anche una specifica categoria di PIR-IFS (PIR per l'investimento in finanza sostenibile).

11

5. Il ruolo della consulenza finanziaria nella diffusione dell'SRI

La Commissione europea ha presentato nel dicembre 2019 il Green Deal europeo, un progetto che aumenta in modo significativo le azioni dell'UE in materia di clima e politica ambientale. Per costruire questa strategia di crescita dovranno essere realizzati alcuni obiettivi, a partire dalla neutralità climatica, che consiste nell'azzeramento delle emissioni di gas serra entro il 2050. Le istituzioni dell'UE e gli Stati membri sono tenuti ad adottare tutte le misure necessarie per raggiungere questo obiettivo. L'emergenza sanitaria COVID-19 ha evidenziato ancora di più la necessità di rafforzare la sostenibilità e la resilienza del nostro modello di società. La transizione verso un'economia sostenibile comporterà notevoli sforzi di investimento in tutti i settori, il che significa che i finanziamenti, sia pubblici che privati, dovranno sostenere questa direzione politica generale. Anche il sistema finanziario nel suo insieme sarà coinvolto da questa transizione. Da diversi anni ANASF dedica una particolare attenzione alla necessità di favorire tra i cittadini una maggiore consapevolezza nelle scelte di

investimento, sostenendo la necessità di favorire la canalizzazione del risparmio privato verso prodotti finanziari sostenibili e innovativi, al fine di dare impulso a un percorso di crescita dell'economia italiana rispondente a criteri di sostenibilità ambientale e sociale. In particolare, l'Associazione condivide il principio volto al coinvolgimento in tale percorso di tutti i potenziali stakeholder, tra i quali i consulenti finanziari rivestono un ruolo di primo piano. Come accennato nel precedente paragrafo, negli ultimi anni si è infatti assistito a una crescita della sensibilità della comunità dei risparmiatori nei confronti dei temi SRI. Come emerso dall'ultima ricerca ANASF-ETicaNews "Prodotti SRI: il coinvolgimento consulente-cliente", giunta alla V edizione, oltre il 75% dei consulenti finanziari ritiene che i clienti dimostrino un certo interesse per la finanza sostenibile (1).

In virtù della relazione diretta con i risparmiatori, orientata alla fiducia e alla trasparenza reciproca, il consulente finanziario rappresenta, nell'ambito del panorama degli operatori del mercato, una delle figure che meglio sa tenere in considerazione e dare espressione alla sensibilità e alle istanze SRI espresse dal singolo investitore. Al riguardo, il contributo del consulente finanziario può ascrivere a tutte le fasi del rapporto con il risparmiatore. La fase iniziale del primo contatto rappresenta un momento di fondamentale importanza per verificare se il risparmiatore è interessato a integrare aspetti e considerazioni di natura ambientale nelle proprie decisioni di investimento. Alcuni investitori, infatti, potrebbero non essere pienamente consapevoli della propria sensibilità verso le tematiche green o sociali; altri ancora potrebbero non essere a conoscenza dell'esistenza di soluzioni di investimento sostenibili e responsabili o, comunque, potrebbero non avere le competenze necessarie a individuare tali soluzioni all'interno della vasta offerta di prodotti finanziari. Giova notare, al riguardo, che molti cittadini, nella loro vita quotidiana, dimostrano un interesse crescente per l'acquisto di prodotti e servizi "etici" – si pensi, ad esempio, ai settori dell'abbigliamento,

(1) La ricerca, dal titolo "Prodotti SRI: il coinvolgimento consulente-cliente", è stata condotta da ETicaNews in collaborazione con ANASF su un campione di 600 professionisti iscritti all'Associazione ed è stata presentata nel novembre 2019 in occasione del Salone dello SRI, primo evento in Italia dedicato a consulenti e clienti *retail* sui temi della finanza SRI.

dell'alimentazione, dell'edilizia, della cura personale – ma non hanno ancora rivolto un interesse specifico ai prodotti e servizi finanziari sostenibili. Rileva, di conseguenza, la capacità del consulente finanziario di porre, nell'iniziale fase di profilatura effettuata in occasione del test di adeguatezza, domande mirate per intercettare l'interesse del cliente rispetto a questi temi. Una conoscenza approfondita del risparmiatore, che copra anche i suoi personali valori di riferimento, traducendoli in una coerente gestione dei risparmi, crea inoltre un rapporto peculiare con il consulente, destinato a perdurare nel tempo. Una volta individuata la sensibilità ambientale del risparmiatore, il compito del consulente finanziario – come avviene, del resto, per tutti i prodotti e servizi di investimento – è di assistere il cliente nell'individuazione delle soluzioni più rispondenti ai suoi bisogni. Il consulente finanziario ha infatti il compito di far comprendere all'investitore le caratteristiche di ciascun prodotto e servizio, sia attraverso materiale informativo accurato e completo, sia attraverso spiegazioni verbali, verificando di volta in volta che il risparmiatore abbia ben compreso le peculiarità di ciascuna proposta.

13

Una delle caratteristiche fondamentali dell'attività del consulente finanziario è poi la cura nel tempo della relazione con il cliente, per verificare l'evoluzione della situazione personale del singolo investitore e la perdurante rispondenza delle soluzioni di investimento prescelte rispetto a tale evoluzione. Il consulente finanziario deve infatti sempre tenere ben presente che gli atteggiamenti del cliente non rimangono invariati nel tempo. Le persone possono mutare le proprie attitudini e opinioni, come si può constatare dal crescente interesse rivolto a questioni quali l'impatto del riscaldamento globale. Pertanto, nella fase del monitoraggio, il consulente ha il compito di verificare nuovamente la sensibilità verso l'SRI, anche rispetto ai clienti che in origine avevano dimostrato disinteresse o scetticismo. Esiste infatti ancora un certo pregiudizio per quanto riguarda il trade-off tra la redditività e l'etica. Al contrario, l'evidenza empirica mostra che i prodotti di investimento SRI non hanno prestazioni inferiori rispetto ai prodotti tradizionali. Come tale, questa evidenza dovrebbe essere maggiormente riconosciuta e gli investitori dovrebbero esserne correttamente informati. Le qualità e

le caratteristiche individuate per l'SRI si distinguono infatti da quelle generali per l'attenzione verso la componente valoriale insita nella volontà di perseguire, oltre che gli obiettivi di redditività, anche performance di sostenibilità. Tale componente può consentire altresì al consulente di consolidare nel corso del tempo il rapporto di fiducia con la propria clientela.

Il *fil rouge* che, idealmente, collega tutte queste fasi del rapporto con l'investitore è rappresentato dal tema dell'educazione finanziaria. Sensibilizzare i risparmiatori verso le tematiche ambientali significa infatti compiere un'opera di educazione del cittadino che, inserita nell'ambito dell'attività di pianificazione svolta dai consulenti finanziari, si coniuga appunto con l'importanza dei momenti di alfabetizzazione finanziaria, al fine di consentire l'assunzione di scelte di investimento sempre informate e responsabili. Altra leva di fondamentale importanza per contribuire alla diffusione dell'investimento SRI, come accennato nel precedente paragrafo, è la previsione di opportune forme di incentivazione e canalizzazione del risparmio verso l'investimento SRI. A tal fine, particolare efficacia riveste l'introduzione di agevolazioni ed esenzioni di natura fiscale a beneficio dei risparmiatori che optino per l'investimento in soluzioni SRI.

6. Conclusioni

Riteniamo necessario rilevare come l'attività del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede risulti oggi definita da un proprio percorso storico che ha permesso di affermarne le caratteristiche distintive all'interno del sistema finanziario nazionale e che oggi consente di cogliere le opportunità legate alle prospettive di cambiamento nell'offerta di servizi finanziari. Il *trait d'union* è rappresentato dall'aspetto personale del rapporto fiduciario con la clientela, trasformatosi nel tempo da un approccio totalmente delegante e dunque fideistico da parte dei risparmiatori a un'impostazione più consapevole e pertanto razionale, in virtù di un percorso di crescita a cui hanno contribuito la vicinanza del consulente finanziario e le attività di assistenza e di educazione finanziaria svolte dallo stesso. Questo sviluppo, tuttora in corso, ha così

portato alla naturale evoluzione da promotore a consulente finanziario, arricchendo la nostra professione nella direzione della diagnosi e della pianificazione, dell'emersione dei bisogni e delle esigenze della clientela, dell'asset allocation del portafoglio, degli orizzonti temporali dell'investimento, del monitoraggio e del controllo del rischio, dell'assistenza post-vendita e, appunto, della prestazione del servizio di consulenza finanziaria. Un servizio che tende – e che, tenderà, sempre di più, negli anni a venire – a ricomprendere contesti che vanno oltre l'ambito delle raccomandazioni in materia di investimento in strumenti finanziari, abbracciando la sfera dell'indebitamento, della protezione della persona e della famiglia (nonché dell'imprenditore e della sua azienda, nel caso di imprese), del risparmio finalizzato e strumentale, di quello assicurativo e previdenziale, fino ai temi del passaggio generazionale della ricchezza e del patrimonio, nonché degli aspetti fiscali e successori. Si tratta di temi di portata assai vasta, che evidenziano come per il futuro si renderà sempre più necessario offrire ai risparmiatori delle soluzioni integrate e personalizzate.

15

Proprio in virtù dell'esperienza acquisita negli anni grazie all'operato dei nostri associati nell'ambito delle attività di consulenza e di offerta di servizi finanziari, la nostra Associazione intende pertanto manifestare la propria disponibilità ad approfondire i temi sinteticamente delineati in questo intervento, nella convinzione per cui l'indagine promossa dalla Vostra Commissione possa contribuire al rafforzamento delle forme di tutela degli investitori e della fiducia del pubblico dei risparmiatori nel sistema finanziario. Per quanto riguarda i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede auspichiamo vi siano nel prossimo futuro interventi da parte delle Istituzioni e del legislatore volti al miglioramento nella forma di riconoscimento formale, tecnico, amministrativo e fiscale della professione, ormai entrata naturalmente nella composizione del tessuto sociale contemporaneo.