



# Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



## Anasf vota sì all'inducement

Anasf ribadisce la sua opposizione al divieto di incentivi proposto dalla Commissione per i problemi economici e monetari del parlamento europeo - ECON con l'emendamento numero 37 all'articolo 24 della Direttiva MiFID II: ecco le motivazioni dell'Associazione

di Luigi Conte\*

Alla fine del 2021 la Commissione europea ha presentato una proposta di Regolamento (2021/0385) di modifica del Regolamento MIFIR (600/2014 UE) per quanto riguarda il miglioramento della trasparenza dei dati di mercato, l'eliminazione degli ostacoli all'emergere di un sistema consolidato di pubblicazione, l'ottimizzazione degli obblighi di negoziazione e il divieto di ricevere pagamenti per la trasmissione degli ordini dei clienti. Contestualmente è stata presentata anche una proposta di Direttiva (2021/0384), che modifica la Direttiva MiFID II 2014/65/EU, con variazioni meramente incidentali necessarie per garantire la coerenza tra le due norme. Nel mese di novembre 2022, la Commissione per i problemi economici e monetari del parlamento europeo (ECON) ha iniziato ad esaminare le proposte di modifica della Commissione Eu su MiFID II e MIFIR e ha presentato alcuni emendamenti che intervengono su aree che la Commissione europea non aveva ritenuto opportuno modificare. La Commissione ECON del Parlamento Eu propone in particolare l'emendamento n.37 all'art. 24 che prevede che la consulenza possa essere remunerata solo attraverso parcella e vieta gli inducements.

**Ribadiamo** come Associazione la nostra opposizione al divieto di incentivi in quanto il modello di attività consulenziale che emergerebbe non rappresenta una soluzione di miglioramento, ma piuttosto un disfacimento del modello vincente del tied agent italiano. Viceversa crediamo che la disciplina degli inducements, correttamente applicata con i dovuti presidi di tutela dell'investitore, favorisca la prestazione di servizi di qualità al cliente, come la consulenza sull'asset allocation ottimale

e il monitoraggio in costanza di rapporto degli investimenti, e reputiamo che le disposizioni normative in tema di informativa ex ante ed ex post e di gestione dei conflitti di interesse siano efficaci e sufficienti a garantire la protezione dell'investitore.

**Gli inducements** equivalgono alle commissioni professionali per il lavoro svolto dal consulente finanziario, dalla diagnosi alla definizione delle soluzioni, che rappresentano la derivata essenziale di tutto il processo di consulenza. Processo che continua nel tempo, come già evidenziato, con il monitoraggio del persistere dell'adeguatezza degli strumenti finanziari che compongono il portafoglio sottoscritto dal cliente, a fronte del progetto di investimento condiviso con il consulente finanziario. La consulenza finanziaria quindi non è funzionale alla mera offerta del prodotto, ma a una definizione di soluzioni di investimento che si differenziano per ogni risparmiatore e per ogni fase del ciclo di vita dello stesso. Il mutare delle esigenze dei clienti e delle condizioni di mercato non sono le sole variabili dell'equazione; potrebbero esserci azioni da sviluppare in relazione al fatto che i sottostanti possono aver cambiato strategie, che potrebbero non essere più consone alle premesse, e quindi il monitoraggio viene effettuato anche sulla struttura dei prodotti.

E questa la vera salvaguardia del cliente. Gli incentivi consentono inoltre l'accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari adeguati all'investitore grazie all'architettura aperta, non più chiusa e contenuta all'interno delle stesse società

mandanti come in passato. **Crediamo** che il divieto di incentivi avrebbe, come prima conseguenza, la disgregazione dei modelli di business consolidati, con immediato danno all'intero sistema di mercato, ed un ritorno ad un modello ad architettura chiusa, con prodotti limitati per gli investitori.

L'attività cui fa riferimento l'emendamento non è quella della consulenza finanziaria ma è una mera attività di diagnosi, un modello di consulenza su base indipendente, che in Italia impatta meno dell'1% sul mercato e che ha dimostrato di non essere in grado di affermarsi in modo significativo già in altri paesi dell'Unione europea. Riteniamo che le ragioni per cui non è assolutamente opportuno introdurre il divieto agli incentivi siano diverse, estendibili con le giuste proporzioni ad altri casi nell'Unione Europea: il modello distributivo esistente imploderebbe se l'obbligo della consulenza su base indipendente venisse effettivamente applicato all'intero mercato; i tied agent hanno dimostrato di possedere adeguati contenuti professionali miglio-

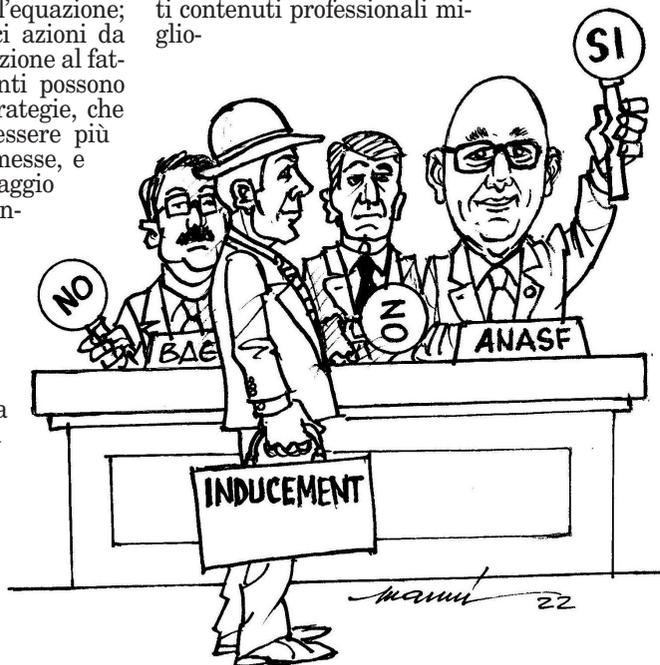
rativi nell'assistere i clienti anche nell'ambito della consulenza su base non indipendente; c'è una forte difficoltà/imaturità da parte del pubblico nel riuscire ad accettare la remunerazione "a parcella" e potrebbe generarsi l'effetto distortivo di indurre solo investitori con ingenti patrimoni a usufruire del servizio offerto dalla consulenza finanziaria; verrebbe meno il ruolo di educatore finanziario del consulente per gli investitori retail, che incorrerebbero più facilmente nei principali bias comportamentali, statisticamente più frequenti tra coloro che non si avvalgono della consulenza di un professionista del risparmio.

Del resto, anche nel Report Finale dell'Esma "ESMA's Technical Advice to the Commission on the impact of the inducements and costs and charges disclosure requirements under MiFID II" l'Autorità evidenzia che: "se dovesse essere introdotto un divieto di incentivazione a livello di Unione, l'impatto probabilmente varierebbe tra gli Stati membri in base alla prevalenza dei modelli di distribuzione esistenti. Questo perché un tale divieto potrebbe non avere le conseguenze desiderate a seconda della struttura dei mercati nazionali specifici. Nel caso degli Stati membri con modelli di distribuzione incentrati sulle banche, esiste il rischio che, a causa della perdita di incentivi alla vendita di pro-

dotti di terzi, le banche possano reagire aumentando i modelli ad architettura chiusa. I divieti di incentivazione potrebbero essere "elusi" dalle imprese attraverso "pratiche di integrazione verticale" tra banche e gestori patrimoniali e solo i prodotti del gruppo potrebbero essere offerti ai clienti finali. Nel breve termine, le banche potrebbero decidere di non offrire servizi di consulenza ai clienti al dettaglio e di reindirizzarli a servizi di sola esecuzione." ESMA raccomanda alla Commissione di non vietare completamente gli incentivi per tutti i prodotti al dettaglio in tutta l'Unione e ritiene che la Commissione dovrebbe prima valutare l'impatto che il regime degli incentivi MiFID II ha avuto sulla distribuzione di prodotti di investimento in tutta l'UE, l'impatto di tale divieto a seconda dei diversi modelli di distribuzione esistenti e quali potenziali ulteriori azioni potrebbero essere intraprese. Esma rileva inoltre che "vietare gli incentivi per i prodotti MiFID può creare condizioni di disparità con altri tipi di prodotti (ad esempio prodotti assicurativi) e gli incentivi dovrebbero quindi essere considerati in modo più globale e non solo nell'ambito della MiFID II."

**Abbiamo lavorato** decenni per spingere il mercato a strutturarsi secondo i criteri di un'architettura aperta, portando la consulenza finanziaria ad essere riconosciuta dagli investitori per il valore aggiunto apportato al loro benessere socio-economico e proprio il consulente finanziario italiano è stato preso come esempio per declinare la figura del tied agent MiFID, riconoscendone un modello vincente. Abbiamo ottimizzato il mercato italiano educando i risparmiatori "compra-titoli" alla pianificazione finanziaria. Fare retromarcia, nella direzione delineata dall'emendamento n.37, sarebbe un gravissimo errore.

\*presidente Anasf



**14.15.16** *marzo '23*

*Auditorium  
Parco della  
Musica,  
Roma*

creative-farm.it

***Organizza la tua agenda,  
Consulentia torna nel 2023***

di Carmen Bagnara

# Più tutele per i soci

Anasf ha presentato agli associati le coperture assicurative a loro riservate con un webinar che ha visto la partecipazione di DAS e Marsh

**I**l 6 dicembre Anasf ha organizzato un incontro online riservato ai soci, in collaborazione con J.P. Morgan Asset Management, per approfondire i servizi esclusivi riservati agli iscritti in campo legale, fiscale e previdenziale. Il focus dell'appuntamento è stato quello di approfondire le coperture a disposizione dei consulenti finanziari associati grazie agli accordi siglati con DAS e Marsh. La tematica dell'incontro è di forte interesse e ne danno conferma i numeri di adesione: sono stati infatti oltre 140 i soci collegati al webinar. In rappresentanza di Anasf sono intervenuti Antonello Starace, responsabile Area Marketing, Comunicazione e Sviluppo associativo, che ha introdotto il tema e presentato l'agenda dell'incontro e Gian Franco Gianini Guazzugli, responsabile Area Tutele fiscali e Sostenibilità, che ha ricordato i numerosi servizi a supporto della categoria offerti dall'Associazione agli iscritti, fornendo anche i dati relativi alle consulenze svolte in

questo ultimo anno: nel 2022 sono state erogate consulenze gratuite per oltre 700 quesiti di natura fiscale, previdenziale e legale a cura del Centro Studi e Ricerche Anasf e dei professionisti che collaborano con l'Associazione.

La parola è poi passata a Lorenzo Magelli, coordinatore territoriale Anasf in Toscana, Comitato che ha fortemente voluto l'appuntamento dedicato alle coperture assicurative a disposizione degli associati. Magelli ha sottolineato l'importanza della collaborazione tra i soci nel coinvolgere i colleghi a partecipare attivamente alle attività dell'Associazione e far conoscere i servizi disponibili, al fine di migliorare l'ambito professionale dei consulenti finanziari.

Nel dettaglio i contenuti delle due assicurazioni sono stati presentati da Maurizio Baroni di DAS e Antonio

Fattore di Marsh.

In conclusione Lorenzo Ferrari, sales executive di J.P. Morgan Asset Management, ha offerto una view di mercato per il 2023 e gli scenari possibili e futuri a livello macroeconomico.

## Tutela legale DAS

I soci Anasf godono della copertura legale che garantisce un qualificato servizio di consulenza e assistenza legale, oltre al rimborso delle relative spese legali nei limiti del massimale di 6mila euro per ciascun associato. La garanzia riguarda la tutela dei diritti degli associati, qualora, a causa di fatti o eventi connessi allo svolgimento dell'attività, siano sottoposti a procedimento penale per delitto colposo o doloso o per contravvenzione, accertamento fiscale con adesione e ricorso alla Commissione Tributaria Provinciale. Il socio Anasf può sce-

gliere inoltre di sottoscrivere, a condizioni vantaggiose, la polizza integrativa DAS, che estende la copertura all'ambito civile, garantendo l'esenzione dalle spese legali (con avvocato liberamente scelto in giudizio), fino al massimale a scelta di 18mila euro o 50mila euro con premi annui a partire da 250 o 500 euro, deducibili dal reddito del consulente finanziario, senza franchigie.

## RC Professionale con Marsh

Grazie alla convenzione stipulata con Marsh, leader mondiale nell'intermediazione assicurativa e nella consulenza sui rischi, i soci Anasf possono sottoscrivere la prima polizza di Responsabilità Civile Professionale dedicata ai consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede. Questa tutela legale integrativa offre una copertura assicurativa che mi-

ra a difendere il consulente finanziario, regolarmente iscritto all'Albo professionale, in possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità e in regola con la formazione obbligatoria, da un eventuale pregiudizio economico. Sono in garanzia anche le richieste di risarcimento derivanti dall'esercizio dell'attività professionale avanzate per la prima volta nei confronti dell'assicurato e notificate alla compagnia nel corso del periodo assicurativo, per violazione dei doveri professionali, diffamazione e ingiuria, riservatezza e segretezza, perdita documenti e infine i costi di difesa (ex art. 1917 c.c.). Le polizze integrative di DAS e Marsh sono deducibili dal reddito del consulente finanziario. Per maggiori informazioni relative alle polizze e alle altre convenzioni visitare il sito [www.anasf.it](http://www.anasf.it).

di Eleonora Pasetti

# ESG in aggiornamento

Il 13 dicembre 2022 si è svolto il webinar Anasf per soci e non soci, in collaborazione con SDA Bocconi, dedicato agli investimenti ESG

**I**l 2022 è quasi giunto al termine, ma la formazione in casa Anasf non si ferma mai: martedì 13 dicembre si è tenuto il webinar organizzato da Anasf Servizi & Formazione, in collaborazione con SDA Bocconi School of Management, sulle tematiche ESG e sullo scenario geopolitico attuale in relazione agli investimenti sostenibili, che ha visto la partecipazione di 120 consulenti finanziari soci e non soci. Lo scopo principale del webinar è stato quello di riflettere sugli impatti sul mondo dell'asset management delle principali iniziative regolamentari dell'Unione Europea in ambito ESG, dei relativi provvedimenti e delle linee guida attuative. L'incontro è stato anche l'occasione per prestare attenzione all'influenza che le tensioni geopolitiche possono esercitare sulle ambizioni ESG e per sottolineare l'opportunità, per i consulenti finanziari, di una sempre puntuale preparazione in tema di rischi geopolitici.

**Maria Debora Braga**, professore ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari di SDA Bocconi School of Management, ha aperto il webinar con una panoramica sul ruolo del consulente finanziario in materia di finanza sostenibile e investimenti ESG: una figura con il compito fondamentale di educare, fornire informazioni e rilevare le preferenze di sostenibilità dei propri clienti, creando allo stesso tempo un canale di comunicazione chiaro, efficace ed efficiente con i risparmiatori.

Il focus si è poi spostato su uno dei temi centrali del seminario, ovvero quello riguardante l'influenza delle tensioni geopolitiche sugli ambiti ESG. Quest'ultime infatti, in particolare la guerra tra Russia e Ucraina, secondo Braga "possono sollevare dubbi, interrogativi e incertezze in tema di ESG investing come ad esempio un deficit nell'assimilare e incorporare in modo adeguato gli aspetti e le metriche attenenti all'ambito "social" e/o di "governance" degli ESG, soprattutto in relazione all'abuso dei diritti umani messo in atto dallo Stato invasore, al livello di corruzione interna, alla predisposizione ad interventi militari e alla tendenza specifica all'autarchia". Braga ha poi sottolineato come in questo contesto vi sia la necessità di rivedere l'ESG analysis per l'attribuzione dell'ESG sovereign rating che va condotto non solo a livello quantitativo ma anche qualitativo, tenendo conto di tutti i fattori precedentemente elencati, in seguito alle decisioni politiche prese dai singoli Stati in un'ottica di approccio proattivo piuttosto che reattivo. Uno scenario di guerra inoltre comporta inequivocabilmente uno scompenso e un disallineamento dell'equilibrio economico-politico globale, che deve essere applicato anche alla materia ESG in quanto "può provocare delle perplessità circa la categorizzazione e la classificazione degli investimen-

ti sostenibili, portando a riflettere su diversi aspetti: ciò che può essere inserito nella tassonomia ambientale e nella social taxonomy; l'accelerazione delle aspirazioni e dei progetti in materia di transizione energetica", ha aggiunto la docente.

Braga ha poi affrontato il secondo tema cardine del webinar, concentrandosi sulle principali iniziative regolamentari in materia ESG da parte dell'Unione Europea, ripercorrendo passo per passo la strada che ha portato a fornire un quadro unitario e armonizzato per l'identificazione e la classificazione dei prodotti ESG: la Normativa di primo livello con il Regolamento delegato (UE) 2019/2088 (Regolamento SFDR) relativo all'informativa sulla sostenibilità nel settore dei servizi finanziari, e la Normativa di secondo livello "Regulatory Technical Standards" o norme tecniche di regolamentazione (Regolamento delegato (UE) 2022/1288 del 6 aprile 2022 in vigore dal 1° gennaio 2023).

"Queste due normative", ha continuato la docente, "hanno prodotto tre risultati rilevanti in materia: l'introduzione della terminologia riguardante la definizione di investimento sostenibile; la classificazione dei vari prodotti in precise categorie quali prodotto "non ESG", "light green" e "green"; la definizione di template per il raffor-

zamento dell'informativa precontrattuale e dell'informativa periodica".

Infine si è approfondito il tema della regolamentazione in materia di sostenibilità e prestazione dei servizi di investimento, che vede i consulenti finanziari protagonisti con il loro lavoro costantemente a contatto con i risparmiatori. All'interno del quadro normativo vigente è presente una disciplina ESG che prevede indicazioni organizzative e procedurali apposite per i professionisti del risparmio. Dal 2 agosto 2022, infatti, è necessario effettuare un'integrazione dei questionari di profilatura MiFID con specifiche domande sugli ESG e raccogliere informazioni dai risparmiatori sulle preferenze di sostenibilità, ovvero la scelta da parte di un cliente, di integrare o meno e in che misura, nei suoi investimenti finanziari, uno o più dei seguenti strumenti finanziari: uno strumento finanziario che per una quota minima deve essere investito in investimenti ecosostenibili, secondo la definizione fornita dal Regolamento Tassonomia; uno strumento finanziario che per una quota minima deve essere investito in investimenti sostenibili secondo la definizione fornita dal Regolamento SFDR; uno strumento finanziario che considera i principali effetti negativi sui fattori di sostenibilità.

# 45 anni di storia

di Arianna Porcelli

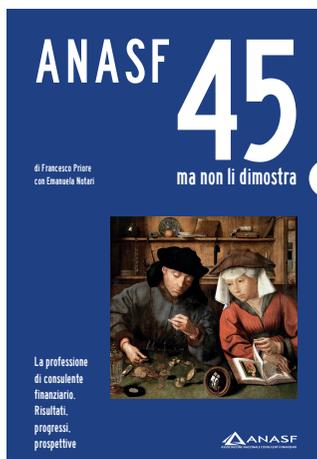
«Anasf, 45 anni ma non li dimostra» è il titolo del nuovo libro celebrativo dei 45 anni dell'Associazione, che dal 1977 opera per l'affermazione della consulenza finanziaria in Italia, in rappresentanza e al servizio della categoria, e per la tutela dei risparmiatori e del mercato finanziario. Il testo a cura del presidente onorario Francesco Priore e di Emanuela Notari è proposto da Economy Group e riporta i risultati, i progressi e le aspettative della professione del consulente finanziario.

A ricordare i passi storici dell'Associazione e il suo sviluppo, gli eventi più importanti che hanno interessato il mercato finanziario, i rapporti con le istituzioni e gli strumenti di comunicazione sono stati i presidenti emeriti Carlo Bagnasco, Maurizio Bufi, Elio Conti Nibali, Francesco Priore e il presidente in carica Luigi Conte; le direttrici generali Lidia Lommi, Daniela Stigliano e l'attuale

È stato pubblicato il libro sui 45 anni dell'Associazione nazionale dei consulenti finanziari, redatto da Francesco Priore e proposto da Economy

Germana Martano; i responsabili della comunicazione Stefania Ballauco e Marco Muffato.

La storia legale e politica di Anasf nell'interesse della professione è stata affrontata dal professor Vincenzo Roppo, che ha ricordato: «la storia si svolge proprio su questi due terreni connessi tra loro: il terreno legale, nel senso che tutto l'itinerario dell'Associazione procede essenzialmente per i canali della regolazione legislativa; e il terreno politico, nel doppio senso di politica associativa e di politica istituzionale». Il professor Renzo Costi ha curato l'introduzione del libro, ripercorrendo il ruolo dell'Associazione nella redazione del Codice di Autodisciplina Anasf, nella costituzione dell'Albo dei consulenti finanziari, del Testo unico della finanza e delle direttive MiFID, e ha sottolineato «l'importanza di questo vo-



lume che offre un saggio convincente di quanto l'autogoverno possa realizzare anche in un settore sottoposto a vigilanza, come quello della consulenza finanziaria».

La dottoressa Giovanna Giurgola Trazza, prima come rappresentante dell'istituzione Consob e poi come prima pre-

sidente dell'Albo Ocf, allora Apf, ha ricordato il rapporto con i consulenti finanziari. Infine, il libro è stato arricchito dal contributo dei giornalisti delle principali testate economico-finanziarie che hanno seguito l'evoluzione dell'Associazione fin dalla sua nascita: Giacomo Ferrari, Sergio Luciano e Gianguido Oliva.

È importante comunicare al mercato, alle istituzioni e ai colleghi più giovani i risultati conseguiti e gli obiettivi per i prossimi anni perché, come racconta Priore nell'incipit del libro, «perdere la memoria delle origini, spesso modeste, non aiuta a capire quanto impegno – e di quante persone – ci sia voluto per arrivare fino ad oggi». L'Associazione è sempre stata in grado di intravedere le opportunità di crescita del settore e di lavorare con specifiche direttive, finalizzate allo sviluppo della professione di con-

sulente finanziario. Le prossime aree di intervento, approvate al Congresso nazionale Anasf del 2020, sono sintetizzabili in evoluzione della professione, sviluppo associativo, ricambio generazionale, educazione finanziaria, formazione e rapporti con le università. Rispetto a questi temi molto è stato fatto, riadattando le modalità operative dell'Associazione nel corso del tempo, con l'intento di rimanere al fianco degli associati e dei risparmiatori.

Il libro verrà recapitato gratuitamente agli indirizzi dei consulenti finanziari associati ad Anasf grazie al contributo degli sponsor che hanno reso possibile la diffusione di questa iniziativa celebrativa: Axa Investment Managers, Banca Mediolanum, BlackRock, Capital Group, J.P. Morgan Asset Management, Pictet Am, Pimco e Zurich Bank.

a cura di Letizia Solari, Centro Studi e Ricerche Anasf

È proseguita anche nel 2022 la rubrica fiscale Anasf, in collaborazione con lo Studio Russo De Rosa & Associati, che prevede l'invio di newsletter contenenti approfondimenti su temi di particolare interesse dei consulenti finanziari con l'obiettivo di fornire indicazioni utili in campo fiscale. Di seguito gli argomenti approfonditi durante il 2022.

**Successione nelle società.** Per quanto riguarda le società di persone, la circolazione mortis causa delle partecipazioni è lasciata alla discrezionalità dei soci che possono decidere se liquidare gli eredi del socio defunto con una quota che valorizzi la situazione patrimoniale della società, se sciogliere anticipatamente la società e liquidare la totalità delle quote oppure se proseguire l'attività con gli eredi del socio defunto. Nelle società di capitali, di regola, gli eredi succedono al socio defunto ed entrano a far parte della società, a meno che lo statuto sociale della stessa società non contenga clausole che ne impediscano l'ingresso, prediligendo invece la liquidazione della quota.

**Fondazione.** La fondazione possiede un'autonomia patrimoniale perfetta e può svolgere una funzione di gestione del patrimonio personale e familiare e di asset protection, diventando uno strumento essenziale per coloro che possiedono grandi patrimoni e vogliono affidarli a soggetti capaci di gestirli con lo scopo di preservarli e di supportare i membri della famiglia per realizza-

## Trasmissione di patrimonio

Il riepilogo di tutti gli approfondimenti fiscali affrontati dalla rubrica Anasf durante il 2022: focus sul trasferimento di ricchezza

re finalità di interesse generale e sociale. A livello fiscale, la fondazione è soggetta ad IRES: deve essere applicata un'aliquota del 24% sul reddito imponibile che varia in base all'attività commerciale o non commerciale svolta dall'ente. Infine, sull'atto di dotazione della fondazione viene applicata un'aliquota massima dell'8%, a seconda dello scopo dei trasferimenti del patrimonio.

**Donazione indiretta.** Una forma tipica di donazione indiretta è la coestestazione di conti bancari, quando le somme versate provengono da uno solo dei contitolari ed è presente l'«animus donandi», ossia lo spirito di liberalità. Fiscalmente, le donazioni indirette sono, in linea di principio, tassabili al pari delle donazioni formali.

**Intestazione fiduciaria.** I titolari di importanti patrimoni societari che vogliono mantenere privacy e riservatezza del patrimonio societario possono avvalersi dell'intestazione fiduciaria di partecipazioni. Il titolare del patrimonio (il fiduciante), attraverso un contratto di mandato, trasferisce le partecipazioni ad un altro soggetto (il fiduciario) ma ne mantiene la titolarità. Sotto il profilo fiscale, i redditi derivanti dalle partecipazioni sono attribuiti e tassati in capo al titolare effettivo; il fiduciario, nel percepire i redditi conseguiti per conto dei fiduciari, applica la ritenuta al 26% sui divi-

dendi, nonché l'imposta sostitutiva al 26% sulle plusvalenze derivanti da eventuali disinvestimenti.

**Patto di famiglia.** È il principale contratto usato per la trasmissione di partecipazioni societarie in modo definitivo e non contestabile, attraverso un atto pubblico notarile stipulato in presenza dei futuri eredi. Fiscalmente e a determinate condizioni, il patto di famiglia gode dell'esenzione da imposta di donazione.

**Trust.** Il trust gode di un'ampia diffusione per la sua flessibilità ed efficienza nella protezione e nella gestione dei patrimoni familiari. Attraverso questo atto giuridico, un soggetto indipendente e professionale amministra e gestisce un patrimonio trasmesso da un altro soggetto per il vantaggio di uno o più beneficiari e il controllo di un guardiano. Il trust è riconosciuto quale autonomo soggetto passivo d'imposta ai fini IRES. Se i beneficiari del trust non sono individuati, il reddito sconta l'imposizione, con aliquota del 24%, direttamente in capo al trust mentre, se i beneficiari sono individuati, i redditi che non subiscono ritenuta alla fonte vengono imputati per trasparenza agli stessi beneficiari, in proporzione alla quota individuata.

**Cessione di immobili siti all'estero.** In caso di cessione di un immobile

estero, il regime ai fini IRPEF prevede che se tra l'acquisto e la vendita del fabbricato siano decorsi più di cinque anni la cessione non assumerà rilevanza fiscale, diversamente si realizzerà una plusvalenza tassabile. In questo caso, spetta il credito d'imposta per le imposte pagate a titolo definitivo all'estero. Per quanto riguarda le imposte patrimoniali, la detenzione di immobili esteri è soggetta all'IVIE nella misura dello 0,76% su una base imponibile che varia a seconda dello Stato in cui è sito l'immobile (UE o extra-UE).

**Successione di opere d'arte.** L'ordinamento italiano non prevede disposizioni specifiche applicabili agli investimenti in opere d'arte ai fini delle imposte sui redditi, ma si applicano regimi differenti a seconda dei casi specifici. In caso di successione, le opere d'arte si considerano comprese nella massa ereditaria denaro, gioielli e mobili per un importo pari al 10% del valore dell'attivo ereditario, al netto delle franchigie eventualmente disponibili.

Per maggiori informazioni, è possibile consultare gli approfondimenti fiscali su [www.anasf.it](http://www.anasf.it). Per accedere alle pagine i consulenti finanziari non ancora associati possono iscriversi online digitando [www.anasf.it/iscrizione](http://www.anasf.it/iscrizione) e usufruire di tutti i vantaggi offerti dall'Associazione.

# Gli argini Edufin

di Arianna Porcelli

**D**opo il punto di partenza del mese di ottobre, che segna l'inizio del capitolo dell'educazione finanziaria per l'anno scolastico, Anasf ha continuato il percorso per l'innalzamento dell'educazione finanziaria dei cittadini e il bilancio dei progetti erogati dai formatori associati è più che positivo. I consulenti finanziari soci Anasf, protagonisti delle iniziative dell'Associazione, rappresentano gli argini del fiume di conoscenze e competenze dell'educazione finanziaria, in quanto accompagnano i risparmiatori lungo il corso della loro vita, aiutandoli a tracciare il percorso in sicurezza, a realizzare sogni e obiettivi e ad arginare paure e timori. Alma Foti, vicepresidente Anasf, nonché responsabile dell'Area Formazione dei cittadini e Rapporti con i risparmiatori, racconta a CF i traguardi raggiunti dall'Associazione e le nuove iniziative di educazione finanziaria in corso di progettazione.

**Domanda. Il primo quadrimestre dell'a.s. 22/23 è concluso, il bilancio...**

**Risposta.** In quattro mesi scolastici l'Associazione ha realiz-

Anasf mette a bilancio l'attività svolta per l'educazione finanziaria dei cittadini e progetta in grande: più formatori e iniziative sul territorio

zato numerose iniziative di educazione finanziaria. Il solo progetto economicamente – METTI IN CONTO IL TUO FUTURO, rivolto alle scuole superiori di secondo grado, ha avviato 95 corsi in 27 province italiane, coinvolgendo circa 2mila studenti. Abbiamo aggiornato i contenuti di Pianifica la mente – METTI IN CONTO I TUOI SOGNI, l'iniziativa rivolta al pubblico di risparmiatori più adulti che dal 2019 è stata erogata in circa 50 incontri, rendendola più snella e fruibile. Per la prima volta Anasf ha partecipato, tra ottobre e dicembre, a tre delle sei tappe del Salone dello Studente 2022, l'evento di Campus Orienta – del gruppo Class Editori – che promuove il dialogo tra studenti e scuole, università, aziende ed enti che realizzano progetti per i ragazzi. E ancora, abbiamo formato 184 colleghi aspiranti formatori per irrobustire la presenza sul territorio.

**D. Una nuova squadra di for-**

**matori determinata a vincere la partita edufin. Ci racconti l'iniziativa in house Anasf.**

**R.** Nel mese di ottobre abbiamo svolto la formazione in house per una nuova squadra di formatori che ha coinvolto 184 colleghi. Per la prima volta viene data grande autonomia al territorio sulla formazione dei docenti dei progetti di educazione finanziaria Anasf. Gli aspiranti formatori infatti hanno superato un test di verifica sui contenuti del progetto, ma verranno abilitati alla tenuta dell'aula solo dopo un periodo di training sul campo, in affiancamento a un collega esperto. Completato il percorso formativo, Anasf invierà loro l'attestato, il kit formatore e le slide proiettabili e saranno così abilitati all'erogazione dei progetti di educazione finanziaria dell'Associazione sul territorio.

**D. L'Associazione sta lavorando anche ad altri progetti di educazione finan-**



Alma Foti

**ziaria?**

**R.** Sì, stiamo lavorando a un'offerta di educazione finanziaria che sia fruibile per tutte le fasce di età, a partire dalle scuole primarie di primo grado fino ad arrivare al coinvolgimento della popolazione più anziana. E così elevata la necessità di sviluppare le competenze economico-finanziarie dei risparmiatori italiani, i quali possiedono scarse conoscenze in questo campo, co-

me rilevato anche dall'ultimo Rapporto Ocse del 2020, che è sempre più urgente ideare ed erogare iniziative personalizzate per ogni fascia di età. A maggior ragione nella mutevole realtà in cui viviamo, che richiede sempre più competenze per evitare i rischi e cogliere le opportunità economico-finanziarie. Con questo obiettivo sono state redatte le 10 regole per investire consapevolmente.

**D. Quali propositi per l'anno a venire?**

**R.** Auspichiamo che sempre più risparmiatori seguano i consigli delle 10 regole per investire consapevolmente, redatte durante il periodo pandemico e rilanciate in un formato snello e facilmente condivisibile anche sui social Anasf. L'Associazione farà il possibile per raggiungere questo obiettivo, cercando di modernizzare sempre di più l'offerta di progetti di educazione finanziaria, senza perdere il valore dei nostri contenuti, come la pianificazione.

di Francesca Pontiggia

## Anasf tra i giovani studenti

L'Associazione al Salone dello Studente per promuovere la figura del consulente finanziario e i suoi progetti di edufin

**P**er la prima volta Anasf ha partecipato al Salone dello Studente, un'iniziativa di Campus Orienta – del gruppo Class Editori – che da 20 anni promuove il dialogo tra studenti delle scuole superiori con università, aziende ed enti che realizzano progetti per i ragazzi. La manifestazione ha lo scopo di supportare i giovani nell'orientamento accademico e professionale attraverso speech, simulazioni dei test d'ammissione alle facoltà universitarie e incontri diretti con gli espositori agli stand. Obiettivo della partecipazione di Anasf è stato, da un lato, quello di promuovere tra gli studenti la professione del consulente finanziario come possibile sbocco lavorativo post-diploma e, dall'altro, far conoscere il progetto di educazione finanziaria per le scuole superiori economicamente – METTI IN CONTO IL TUO FUTURO agli insegnanti presenti alla manifestazione. L'Associazione è stata presente al Salone dello Studente di Torino il 6 e 7 ottobre presso il Pala Alpitour, alla Fiera di Roma il 19, 20 e 21 ottobre, e alla Fiera del Levante a Bari il 30 novembre e l'1 e 2 dicembre.

**A rappresentare Anasf** nelle tappe dell'iniziativa, in uno stand dedicato, sono stati i dirigenti territoriali dell'Associazione, che sono stati contattati per un commento sull'esperienza. Roberto Capriolo, vicecoordinatore territoriale in Piemonte, ha parlato della "curiosità dimostrata dai ragazzi per l'educazione finanziaria e soprattutto per l'attività di consulente finanziario che non conoscevano, ma che ha destato molte domande in quanti si fermavano alla postazione Anasf tra le tantissime presenze all'evento". Capriolo ha aggiunto: "è stato fondamentale per la buona riuscita di un'iniziativa come questa, caratterizzata da una grande affluenza, l'apporto di diversi componenti del Comitato territoriale, la cui partecipazione è stata organizzata pre evento da Angelo Silvano, coordinatore territoriale in Piemonte, che ha garantito la copertura sui due giorni".

Commenti positivi anche da parte di Paola Di Pietro, responsabile del Comitato territoriale in Lazio, che dice: "è stata un'esperienza inaspettata sia per l'affluenza che per l'interesse mostrato dai più giovani per il mondo della consulenza finanziaria. Si è trattato di una prima volta che ci ha piacevolmente stupito e speriamo sia ripetibile in futuro". Paolo Lepore, coordinatore della Puglia, ha raccontato che "il Salone dello Studente ha rappresentato uno spazio utile per presentare la categoria sia a studenti che a docenti, offrendo un servizio alla popolazione e al territorio di grande qualità", e ha aggiunto, "è stata per tutti una vera esperienza positiva. Abbiamo permesso a coloro che non sapevano a chi rivolgersi per questioni economico-finanziarie di conoscere una categoria essenziale e i ragazzi hanno avuto l'opportunità di venire a contatto con una pro-

fessione in grande espansione e che non conoscevano". **L'Associazione è intervenuta** durante le tre tappe, oltre che con il presidio dello stand, anche con un approfondimento dal titolo "Come si diventa consulenti finanziari". L'intervento è stato tenuto a Torino dal consigliere nazionale Nicola Durando; a Roma da Antonino Briganti ed Ernesto Giotta, rispettivamente consigliere nazionale e territoriale; a Bari da Paolo Lepore, coordinatore territoriale, Nicola Petruzzelli, responsabile territoriale educazione finanziaria, e Paolo Negro, rappresentante di Anasf giovani. I dirigenti hanno avuto l'occasione di illustrare agli studenti il percorso di studi necessario per diventare consulenti finanziari, di raccontare cosa significa svolgere la professione e quali sono le opportunità di crescita per il settore.



La coordinatrice territoriale Paola Di Pietro con gli studenti al Salone dello Studente di Roma



Paolo Negro, Paolo Lepore e Nicola Petruzzelli allo stand Anasf in occasione del Salone dello Studente di Bari



Un momento allo stand Anasf durante il Salone dello Studente di Torino

di Salma Sedyame

# Scadenze in vista

## Ultime settimane per concorrere alle borse di studio Anasf per giovani laureati in materie finanziarie e neo-consulenti finanziari under 30

**I**l 31 dicembre 2022 sarà la data termine per concorrere ai due bandi ideati da Anasf, l'Associazione nazionale consulenti finanziari, che mette in palio due tipologie di borse di studio: la prima, in memoria di Ivo Taddei, si rivolge a studenti universitari iscritti ad un corso di laurea magistrale in ambito economico-finanziario presso un'università italiana e che hanno conseguito una laurea di primo livello in ambito economico, mentre la seconda, in memoria di Aldo Vittorio Varenna, è realizzata in collaborazione con J.P. Morgan Asset Management ed è indirizzata a neo-consulenti finanziari under 30 che abbiano superato la prova valutativa per l'iscrizione all'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari - OCF nell'anno 2022.

Entrambe le iniziative sottolineano il forte interesse che Anasf nutre verso i giovani, che siano studenti o neo-consulenti finanziari, visto che, la borsa di studio

dedicata a Ivo Taddei è ormai giunta alla XVI edizione, mentre quella in collaborazione con J.P. Morgan Asset Management è giunta alla IX edizione.

Si ricorda che, affinché vengano prese in considerazione le domande di partecipazione, dovranno essere inviate tramite posta elettronica all'indirizzo [formazione@anasf.it](mailto:formazione@anasf.it). Unica eccezione prevista è per la borsa di studio Aldo Varenna per la quale si accettano anche raccomandate con ricevuta di ritorno al seguente indirizzo: Anasf - Via Fara 35 - Milano. Le domande devono possedere tutta la documentazione richiesta nei bandi consultabili sul sito [www.anasf.it/concorsi](http://www.anasf.it/concorsi).

### Ivo Taddei

L'iniziativa intitolata a Ivo Taddei prevede un premio di 3.000 euro per contribuire al proseguimento del per-

corso universitario del vincitore. Quest'ultimo deve essere iscritto ad una delle seguenti classi di laurea magistrale: LM 16 - Finanza, LM 56 - Scienze dell'economia, LM 77 - Scienze economico-aziendali, LM 82 - Scienze statistiche, LM 83 - Scienze statistiche, attuariali e finanziarie. Il vincitore sarà selezionato dalla Commissione esaminatrice dopo la valutazione dei requisiti concorsuali: voto di laurea, il conseguimento del titolo entro tre anni e l'elaborato finale di laurea in ambito economico-finanziario. A titolo d'esempio i temi trattati devono riguardare la pianificazione finanziaria, strumenti e prodotti di investimento, la finanza comportamentale, la gestione del portafoglio, il diritto e l'economia del mercato finanziario e degli intermediari. In caso di parità è prevista la suddivisione del

premio tra i primi due candidati. L'importo sarà erogato in un'unica soluzione entro la fine del 2023.

### Anasf - J.P Morgan AM

La borsa di studio in collaborazione con J.P. Morgan Asset Management è dedicata ad Aldo Vittorio Varenna prevede l'opportunità per due candidati di seguire il corso "Strategic Investment Management" della London Business School, della durata di cinque giorni. Questo percorso arricchisce le competenze dei vincitori in materia finanziaria e darà loro anche la possibilità di partecipare a simulazioni di portafoglio con docenti di fama mondiale. I due vincitori avranno a disposizione una borsa di 7.900 sterline ciascuno, che copre esclusivamente i soli costi del corso. Per poter accedere alla domanda è requisito fondamentale aver

superato la prova valutativa per l'iscrizione all'Albo OCF nell'anno 2022 e avere un'età uguale o minore di 30 anni alla data di svolgimento dell'esame. Altro requisito fondamentale è la conoscenza della lingua inglese: i primi cinque classificati in posizione utile verranno chiamati per un colloquio volto a valutarne l'adeguata conoscenza. Prima del colloquio, è necessario inviare l'attestato di superamento della prova con il punteggio complessivo della data d'esame all'indirizzo [formazione@anasf.it](mailto:formazione@anasf.it). L'attestato è da richiedere all'ufficio OCF competente. I due vincitori della borsa di studio saranno determinati entro il 15 febbraio 2023.

Per maggiori informazioni e per scaricare i bandi visitare il sito [www.anasf.it/concorsi](http://www.anasf.it/concorsi).

# ANASF PREMIA IL TUO TALENTO

Hai tempo fino al 31 dicembre!

## BORSA DI STUDIO IVO TADDEI

PER STUDENTI UNIVERSITARI

Premio in denaro da investire sulla propria formazione

Iniziativa rivolta agli studenti laureati di un corso di laurea di primo livello in ambito economico, attualmente iscritti a un corso di laurea magistrale in classi di ambito economico-finanziario, presso un'università italiana legalmente riconosciuta

## BORSA DI STUDIO J.P. MORGAN-ANASF

ALDO VITTORIO VARENNA  
PER CONSULENTI FINANZIARI

In palio due corsi presso la London Business School

Iniziativa rivolta ai consulenti finanziari, di età non superiore ai 30 anni, iscritti a OCF nell'anno di riferimento del bando e con un adeguato livello di conoscenza della lingua inglese



a cura di Efp Italia

# L'arte e la sfida Nft

## Il mercato dei non fungible token sta influenzando anche l'art advisory Ecco le ultime tendenze di questo comparto, tra frenesia e scetticismo

**L**a vendita all'asta per 69 milioni di dollari di "Everydays: the first 5.000 days", l'opera dell'artista digitale Beeple, da Christie's nel marzo 2021 o le cifre che continuano a raccogliere altri progetti di oggetti collezionabili come CryptoPunks o Bored Apes, così come le attività crescenti sul Metaverso sono casi che hanno suscitato l'attenzione degli investitori sul mercato degli Nft, i non-fungible token, che l'anno scorso hanno vissuto un vero e proprio boom per poi conoscere un calo vistoso nel 2022, così come successo per le criptovalute.

Ma si tratta di un'occasione da non perdere per gli investitori, in particolare nel mondo dell'art advisory, o di un'altra bolla pronta a scoppiare? Il mercato degli Nft, i gettoni non fungibili che funzionano da "certificato di proprietà" dando certezza alle transazioni digitali, nel 2021 ha visto una crescita importante. Secondo i report di Nonfungible.com, nel 2021 il giro d'affari ha visto una crescita del 21.000% fino a 17 miliardi di dollari, con oltre 2,5 milioni di

portafogli che gestivano soprattutto oggetti collezionabili (come i famosi CryptoPunks o le Bored Apes), seguiti dal segmento dei giochi e dalle attività sul Metaverso. Sempre secondo la stessa indagine però, nel terzo trimestre di quest'anno, il valore degli Nft scambiati è calato del 77% e i compratori del 22%, anche se il valore complessivo è rimasto abbastanza stabile, registrando un calo del 5%. Si sta osservando dunque una selezione da parte degli investitori, cui si lega un andamento dovuto anche al mercato in calo delle criptovalute, alle quali gli Nft sono uniti a doppio filo.

E nel mercato dell'arte cosa succede? Secondo il rapporto "The Art Market" di Art Basel, realizzato con Ubs, nel 2021 le vendite di arte e collezionismo Nft hanno avuto una crescita sostanziale, passando dai 4,6 milioni di dollari del 2019 agli 11,1 miliardi nel 2021, mentre

quelli legati all'arte sono aumentati di oltre cento volte fino a 2,6 miliardi, su un mercato globale dell'arte che vale circa 65 miliardi. Le grandi case d'asta come Sotheby's e Christie's hanno venduto 230 milioni di dollari in Nft, mentre le medie case d'asta che se ne sono occupate sono una minoranza

Art Basel segnala infatti che a fronte di un mercato ribassista degli Nft, i grandi collezionisti hanno mostrato un interesse sostenuto in questo settore, con l'arte digitale che rappresenta il 17% della loro spesa, compreso un 10% legato a un Nft. La spesa media per Nft legati all'arte è così aumentata

Come evolverà dunque questo mercato? Difficilmente si può dare per morta la tecnologia degli Nft che, lungi dall'essere solo un mezzo per collezionisti di figurine digitali, è un sistema che può fungere da "passaporto digitale" importante, anche (ma non solo) per le opere d'arte digitali. Del resto su questo mercato bisogna però fare i conti con i problemi di ogni segmento più tradizionale, come i falsi o le speculazioni sui prezzi. Quello che non cambia è anche la necessità di valutare il curriculum dell'artista, così come avviene per un quadro o una scultura, anche se sono del tutto nuove le modalità di vendita di queste opere, che avvenendo su piattaforme apposite saltano spesso l'intermediazione di un gallerista. Tra vecchi e nuovi problemi, e al di là delle frenesie del momento, anche in questo nuovo mercato digitale resta importante l'occhio di un consulente finanziario esperto.



European Financial Planning Association

za (il 5%). La stessa ricerca mostra un picco di vendite e valori scambiati tra agosto e settembre 2021, seguito da una rapida discesa che però non ha cancellato del tutto l'interesse.

dai 35mila dollari del 2019 ai 46mila dei primi sei mesi 2022, mentre una quota importante (il 12%) ha speso più di un milione in questo segmento.

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

## La medicina del bilanciamento

**P**er quanto tempo energia e inflazione congeleranno le prospettive di risparmio e i piani di investimento degli italiani? Come ha certificato di recente il Rapporto annuale del Censis, la crisi energetica rimane la principale fonte di preoccupazione per le famiglie. Il rincaro delle bollette turba i sonni del 33,4%, addirittura del 43% di quelle in bassa condizione socio-economica, ovviamente le più colpite dall'aumento dei costi cosiddetti incompressibili. A questa si aggiunge la preoccupazione più generale per la anomala crescita dell'inflazione, che erode il potere d'acquisto e il valore dei risparmi.

Le famiglie che erano riuscite a mettere da parte un capitale hanno dovuto fare i conti con la dura morsa dei mercati, che quest'anno perlopiù hanno portato perdite diffuse agli investitori, un po' su tutti i fronti. Per fare un esempio adatto a molti, il portafoglio globale tipo, quello classico composto da 60% azioni e 40% obbligazioni, quest'anno ha subito una battuta d'arresto registrando nei primi 11 mesi del 2022 una perdita vicina al 20%, la peggiore dal 2008.

Fin qui le cattive notizie. Non è il caso però di avviarsi al nuovo anno all'insegna del pessimismo. E per fortuna i fattori mitiganti in qualche misura ci sono. Lo stesso portafoglio diversificato azioni-obbligazioni, osservato in un arco temporale più ampio, mostra che cali simultanei dei due asset azioni-bond avvengono abitualmente; considerati dall'inizio del 1999, i rendimenti mensili in euro delle azioni globali e delle obbligazioni investment-grade sono stati negativi in media un mese ogni sette. Allungando l'orizzonte temporale i cali congiunti sono stati ancora meno frequenti e in tutto l'intervallo considerato gli investitori non hanno mai registrato un periodo di tre anni di perdite in entrambi gli

strumenti. Inoltre storicamente la diversificazione tra azioni e obbligazioni recupera i rendimenti negativi nel giro di alcuni mesi. I rendimenti annui dei portafogli azioni-bond sono stati negativi in media una volta ogni cinque anni e mezzo.

Se i modelli standard prevedono che il rendimento medio a 30 anni di un portafoglio 60/40 potrebbe avvicinarsi al 5%, la volatilità dei mercati provoca però performance non omogenee che comprendono anche periodi di rendimenti negativi. Quindi il rendimento target può essere raggiunto se al 2022 seguiranno periodi caratterizzati da ritorni elevati. Ad esempio, sul mercato Usa un portafoglio 60/40 ha realizzato una performance del 14,3% nei tre anni fino a dicembre 2021; ciò significa che perdite fino al 12% porterebbero il rendimento annualizzato a quattro anni al 7%, un valore vicino alle medie storiche e in linea con le attese di lungo periodo.

Questo per dire che bisogna abituarsi a uno scenario d'investimento trasformato dalla crescita dei tassi e che determinerà un più ampio spettro di rendimenti nelle varie classi di asset: i bond ora sono una fonte di reddito da prendere in considerazione e tornano a rappresentare un rifugio. Nel contempo sul fronte azionario il calo delle quotazioni rende i listini più attraenti e pertanto una combinazione azioni-bond oggi riacquista interesse. Tutto questo per dire che se il 2022 è stato un anno infelice per i portafogli di molti, ora secondo la statistica presenta le caratteristiche per poter ripartire. Ovviamente serve che molti dei fattori di squilibrio che hanno funestato gli ultimi 12 mesi si riassorbano, a cominciare dal conflitto russo-ucraino. Per il resto i consulenti finanziari stanno pronti a fare la loro parte, tra mercati complessi e opportunità che continueranno a manifestarsi.

## Enasarco, un nuovo futuro

di Leonardo Comegna

**N**ata nel 1939, Enasarco continua ad assolvere la mission storica di assistenza e tutela degli agenti e rappresentanti di commercio, provvedendo alla previdenza integrativa, all'assistenza, all'istruzione professionale e all'espletamento di tutte le attività individuate dalla contrattazione collettiva nazionale. Questo è quanto si legge nella prima Relazione annuale (del 30 novembre): "Il futuro della Fondazione tra efficienza e trasparenza".

**I numeri.** Gli iscritti nel 2021 sono stati 351 mila, di cui circa 218 mila contribuenti e 133 mila pensionati. A fronte di 1.250 milioni di euro di contributi, le prestazioni erogate nello stesso anno sono pari a 1.043 milioni di euro. Per il 2022 si prevede un incremento del 4% e del 7% per il 2023. Sempre nel 2021 il risultato economico di esercizio è stato pari a 187,8 milioni di euro, mentre l'ammontare del patrimonio netto è stato di 5.434 milioni di euro.

**Le prestazioni assistenziali.** In un contesto socioeconomico caratterizzato da un'incertezza crescente e da un accesso al credito sempre più difficoltoso, il presidente Alfonsino Mei ha illustrato le attività di welfare svolte dalla Fondazione. Attività che si estendono a tutto lo spettro assistenziale e giungono fino

all'integrazione delle prestazioni sanitarie, nonché agli aiuti relativi alla stipula di mutui per l'acquisto della casa. L'offerta di welfare della Fondazione, ha sottolineato il presidente, appare così tra le più evolute e complete nell'intero settore degli Enti di previdenza privata.

**I nuovi strumenti.** Negli ultimi mesi Enasarco ha messo a disposizione degli iscritti nuovi strumenti assistenziali. Come la polizza sanitaria stipulata con Emapi (Ente di Mutua Assistenza per i Professionisti Italiani), attiva dal 1° novembre 2022 e il "Progetto Salute Donna". Per il quale sono state stanziare risorse per rimborsare esami diagnostici: pap-test, ecografie transvaginali, ecografie mammarie, mammografie, test HPV o DNA HPV test. Per il biennio 2022-2023 sono stati stanziati 22,5 milioni di euro per ciascun anno.

Nel 2021 sono state garantite le risorse dedicate al ristoro in favore degli agenti in difficoltà a causa della pandemia da Covid-19. Tali contributi hanno rappresentato il 20% della spesa assistenziale sostenuta dalla Fondazione. Inoltre, le risorse dedicate alla tutela del nucleo familiare hanno costituito il 35% della spesa destinata al welfare. Mentre le prestazioni erogate a titolo di tutela della salute e del benessere psicofisico sono state pari al 45% della spesa complessiva.